Ausgabe 1 – Februar 2024

www.poolworld-magazin.de

POOLWORLD

Fachmagazin für Finanzdienstleister

Ein ganzes Universum für Ihren Erfolg

Wir nehmen Sie mit auf eine Reise zu den Technikstern

Frühjahrsputz
Wischen Sie unnötige Courtageabrechnungen einfach beiseite!

Lieblingsspielzeug Drohne
Im Frühjahr geht es wieder hoch hinaus – Hauptsache, gut versichert!

Versicherungskunst
So ist auch die ausgefallenste Kunstsammlung ganz sicher

Allianz

Die perfekte Absicherung für junge Erwachsene!

Weil „immer funktionieren“ nicht immer funktioniert

Allianz Arbeitskraftsicherung: Wertvoller Schutz, jetzt noch besser.
Ob angestellt oder auch körperlich tätig – mit der Allianz machen Sie jeder Zielgruppe ein starkes Angebot.

→ **Mehr bei Ihrer Maklerbetreuung oder unter makler.allianz.de/immerfunktionieren**

SCAN ME

Liebe Maklerinnen und Makler,

wie halten Sie’s eigentlich mit guten Vorsätzen? Das eigene Leben von Grund auf umzukrempeln ist sicher nicht jedermanns Sache – so ganz ohne Veränderungen geht es aber auch nicht. Um sich bei Wind und Wetter ins Trockene zu retten, muss man nun mal mutig nach vorne schreiten.

Als Traditionsunternehmen, das im Laufe seiner Geschichte schon so manchem Sturm getrotzt hat, wissen wir das aus Erfahrung. Auch wenn die Kooperation zwischen MAXPOOL und blau direkt vieles ändern wird, bleiben wir uns damit also dennoch treu – mit dem einzigen Unterschied, dass nun vieles besser wird. In der Titelstory der aktuellen POOLWORLD nehmen wir Sie mit auf eine Reise in ein neues Universum an technischen Möglichkeiten, um Sie mit der Ameise, dem Octi und all den anderen Tools von blau direkt vertraut zu machen. Manche Funktionen werden Ihnen vielleicht bekannt vorkommen; andere eröffnen Ihnen wiederum vollkommen neue Möglichkeiten, Ihr Geschäft in Zukunft noch erfolgreicher zu gestalten.

Ein kleiner Rückblick in vergangene Zeiten darf in der ersten Ausgabe des Jahres natürlich auch nicht fehlen. Denn obwohl 2023 ein stürmisches Jahr war, war es für MAXPOOL dennoch ein erfolgreiches. Um krisenfeste Werte geht es auch in unserem Artikel zum Thema Kunstversicherungen: Wir erklären, wie man einzigartige Objekte versichert, und zeigen Ihnen, wie Sie die richtige Versicherungslösung für die Kunstsammler unter Ihren Kunden finden.

Eine ebenso spezielle Zielgruppe beleuchten wir in unserem Beitrag über die Generation Z, in dem wir die jungen Leute von heute aus Maklersicht unter die Lupe nehmen. Ein gerade für Branchenneulinge spannendes Thema ist außerdem die Wahl der richtigen Karrierelaufbahn. Generalist oder Spezialist? Wir blicken auf die Vor- und Nachteile beider Karrierewege und verraten Ihnen, warum Sie sich als MAXPOOL-Makler nicht festlegen müssen.

Für einen garantiert energiegeladenen Start in den Frühling geben wir Ihnen zum Abschluss noch ein paar Entertainment-Tipps mit auf den Weg, die diesmal ganz im Zeichen der Action stehen.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß mit der neuen Ausgabe der POOLWORLD und ein erfolgreiches 2024!

HERZLICHST
IHR KEVIN JÜRGENS

1.596 €

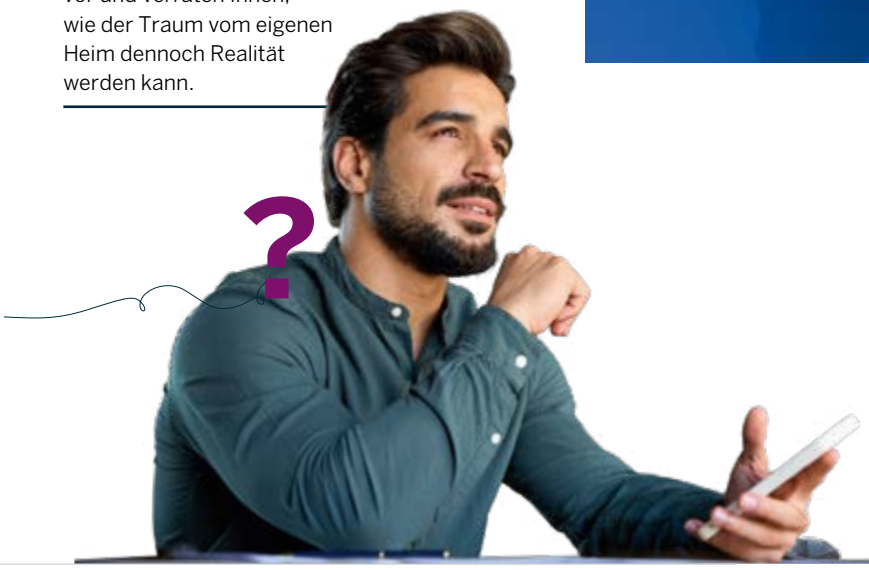
gaben private Haushalte 2023 im Schnitt für Versicherungen aus.*

*Quelle: Statistisches Bundesamt, https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/Zahl-der-Woche/2024/PD24_01_p002.html

12
Gut aufgeräumt ins neue Jahr:
Wir stimmen Sie auf das Großreinemachen in Ihrem Bestand ein und zeigen Ihnen, wie einfach Bestandsübertragungen mit MAXPOOL sein können.

22
Ob alte Meister oder junge Talente:
An den Wänden vieler Kunstsammler hängt ein beträchtliches Vermögen. Wir sagen Ihnen, worauf es bei der richtigen Kunstversicherung ankommt.

18
Tipps fürs Finanzierungsgespräch:
Auf dem Weg zur erfolgreichen Immobilienfinanzierung treffen Ihre Kunden auf so manche Hürde. Wir stellen die gängigsten Showstopper im Finanzierungsgespräch vor und verraten Ihnen, wie der Traum vom eigenen Heim dennoch Realität werden kann.



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, Hanna Borchers, Yvonne Czernetzki, Constantin Jacob, Kevin Jürgens, Stefan Klahn, Stephanie Kühn, Daniel Lamann, Alexej Miller, Kathleen Rajkov, Katharina Schlender, Philip Stellmach, Claudia Tüscher, 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.

© 2024 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.

28
Ihr neues digitales Maklerbüro: Die Kooperation zwischen MAXPOOL und der Pool Alliance geht in die heiße Phase. Wir werfen einen Blick hinter die Kulissen der großen Umstellung und machen Sie mit den digitalen Helfern vertraut, die schon bald auch Ihren Maklerалltag bereichern werden.

20

38
Von der Idee bis zur Marktreife: Die PHÖNIX Schutzgemeinschaft entwickelt schon seit mehr als 20 Jahren ausgezeichnete Deckungskonzepte für lückenlosen Schutz. Wie die Produktschmiede das schafft, erzählen Ihnen die Köpfe hinter dem Erfolgsmodell.

46
Keine Angst vor der betrieblichen Altersvorsorge! Die betriebliche Altersvorsorge genießt in Maklerkreisen den zweifelhaften Ruf, besonders kompliziert zu sein. Wir greifen die üblichen Vorurteile auf und liefern Ihnen hilfreiche Tipps für ein souveränes Kundengespräch.

78
Manche legen ihr Vermögen an, andere sitzen drauf: Über die verrücktesten Versicherungsgegenstände, die absurdesten Deckungssummen und die richtige Absicherung für plastische Chirurgen.

58
Die Kunden von morgen verstehen: Die Generation Z wird erwachsen. Wir sagen Ihnen, warum das gerade der Versicherungsbranche ausgezeichnete Absatzmöglichkeiten bietet.

Unnützes Wissen? Mitnichten!

Wir haben Ihnen hier einmal einige aufschlussreiche Zahlen zur MAXPOOL-Welt zusammengetragen.

Das bAV-Geschäft ist 2023 um

46 %

gewachsen und ist damit Spitzenreiter der Fachbereiche.

186

Maklerinnen und Makler haben sich 2023 für eine Zusammenarbeit mit MAXPOOL entschieden (Neuanbindungen).

Die Anzahl der Bestands-übertragungen ist um

62 %

zum Vorjahr gewachsen.

Bilder: freshidea, BublikHaus, L.S. / stock.adobe.com; hoangpts / elements.envato.com

MAXPOOLS Maklerrente erfreute sich auch 2023 großer Beliebtheit, sodass die Umsätze um

52,6 %

gestiegen sind.

Spitzenreiter bei den Deckungskonzepten ist die THV mit einer Steigerung von

75 %

zum Vorjahr.

Die Bauzinsen für Immobiliendarlehen sanken Ende 2023!
Von 4,23 % im November 2023 auf

3,42 %* im Januar 2024.

*Durchschn. Zinssatz bei 10 Jahren Sollzinsbindung. Quelle: Statista

Ein Plädoyer für die private Unfallversicherung!

So einfach ist es, mit marktführenden Leistungsmerkmalen und einem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis im Verkaufsgespräch zu überzeugen.

In den letzten Jahren ist die Vermittlung der privaten Unfallversicherung im Beratungsalltag leider etwas in den Hintergrund geraten. Das mag zum einen daran liegen, dass es mittlerweile eine große Auswahl an Absicherungsmöglichkeiten für die Arbeitskraft gibt (Berufsunfähigkeits-, Erwerbsunfähigkeits-, Grundfähigkeits-, Dread-Disease-Versicherungen usw.), aber auch daran, dass die Unfallversicherung dem interessierten Kunden nicht mehr selbstverständlich als Absicherungskonzept zusammen mit der Berufsunfähigkeitsversicherung angeboten wird.

Dabei bietet die Unfallversicherung zusammen mit einer Berufsunfähigkeitsrente höchstmöglichen Schutz – und als Ausschnittsdeckung einen umfassenden Basisschutz. Kurzum: Berufsunfähigkeits- und Unfallversicherung werden dem Kunden idealerweise als Konzept zur Absicherung der Arbeitskraft zusammen angeboten.

Foto: lashkhidzetim/stock.adobe.com

SIEBEN GRÜNDE FÜR DIE UNFALLVERSICHERUNG

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

EINE PRIVATE UNFALLVERSICHERUNG

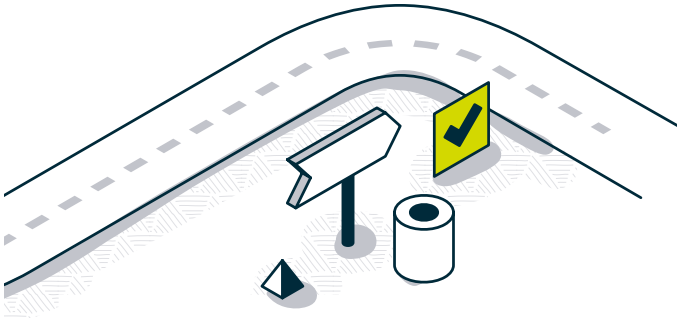
1. ist einfach zu beantragen, mittlerweile häufig ohne Gesundheitsfragen.
2. ist maximal flexibel in Bezug auf Versicherungssummen und Leistungsarten.
3. bietet Versicherungsschutz weltweit, rund um die Uhr und in allen Lebensbereichen.
4. bietet Schutz auch bei kleineren Verletzungen ohne dauerhafte Folgen (zum Beispiel in Form von Krankenhaustagegeld).
5. ist preiswerter Versicherungsschutz schon ab 10 bis 15 Euro im Monat.
6. bietet zusätzliche Zahlungen, die Leistungen anderer Versicherungen werden nicht angerechnet.
7. leistet im Falle der Invalidität steuerfreie Zahlungen.

DAS PHÖNIX-UNFALLDECKUNGSKONZEPT PREMIUM – SO SIEHT MARKFÜHRENDER VERSICHERUNGSSCHUTZ AUS

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

VERZICHT AUF GESUNDHEITSFRAGEN IN ALLEN TARIFEN

In allen Unfalltarifen verzichten wir auf Gesundheitsfragen, somit hat jeder die Chance, privaten Unfallversicherungsschutz zu erhalten. »



Bilder: koctia/elements.envato.com

BESTANDSVERTRÄGE OPTIMIEREN

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

PRÄMIENBEISPIELE FÜR DIE PHÖNIX-UNFALL-DECKUNGSKONZEPTE

Berechnungsgrundlage: Grundsumme 100.000 €, Progression 350 %, Tod 10.000 €, KHT 20 €, Geburtsdatum 01.01.1991

Jahresprämien inklusive Versicherungssteuer

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

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

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

WIE DECKE ICH UM UND WAS WIRD BENÖTIGT?

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

Es bietet sich an, zunächst ältere Verträge für eine Umdeckungsaktion zu selektieren. Bei älteren Verträgen, insbesondere aus der Zeit vor der VVG-Reform 2008, kann es im Schadenfall empfindliche Deckungslücken geben, zum Beispiel eine fehlende Mitversicherung von Unfällen durch Eigenbewegungen oder Bewusstseinsstörungen.

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

FAZIT

Die größte Haftungsgefahr für Makler besteht darin, ihren Kunden keine private Unfallversicherung angeboten zu haben. Eine private Unfallversicherung mit auskömmlicher Grundsumme und Progression zu haben, ist wichtiger, als im Falle einer unfallbedingten Invalidität feststellen zu müssen, dass man diese nun gut brauchen könnte. ‹

Bilder: Drobot Dean/stock.adobe.com, koctia/elements.envato.com

NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

Wir machen’s. Einfach.

Alle sprechen von aufwendiger Facharztsuche.

Wir stellen Ihren Kunden den Spezialisten-Service BetterDoc zur Seite – für passende Experten.

Katja Briones-Schulz
Mitglied des Vorstands

Der Gesundheitspartner im Einkommensschutz:
vertrieb.nuernberger.de/eks4future

Personen- und Funktionsbezeichnungen stehen für alle Geschlechter gleichermaßen.

Frühjahrsputz im Bestand

Wischen Sie unnötige Courtageabrechnungen einfach beiseite!

Einer hier, der zweite dort und der dritte woanders – Verträge, die in aller Welt verstreut liegen, sind lästig wie Winterspeck. Warum dann nicht mit dem Frühjahrsputz direkt im eigenen Bestand weitermachen und unnötige Courtageabrechnungen einfach hinausfegen? Putzeimer und Lappen müssen Sie dafür glücklicherweise nicht aus dem Schrank holen – und mit dem MAXPOOL-Bestandsübertragungsteam an Ihrer Seite ist das Ganze sowieso schnell erledigt.

Der Frühling ist der ideale Zeitpunkt, um sich von all den Dingen zu lösen, die man schon lange loswerden wollte. Da wären zum Beispiel die vielen Verträge und Direktanbindungen, die sich im Laufe der Zeit im Bestand angesammelt haben und Monat für Monat für eine Flut an Courtageabrechnungen sorgen. Wäre es da nicht einfacher, Ihre Bestände zu MAXPOOL zu übertragen und künftig nur noch eine einzige Courtageabrechnung für sämtliche Verträge und Kunden zu erhalten? Und sind die Verträge erst übertragen, gewinnen Sie so viel Durchblick in Ihre Bestände wie nach einer gründlichen Fensterreinigung. Das erleichtert die aktive Bestandsarbeit und lässt die Umsätze sprießen.

„Das mit der Bestandsbündelung klingt ja schön und gut, aber ist das Ganze nicht furchtbar aufwendig?“

Jetzt bloß keine Frühjahrsmüdigkeit vortäuschen! Denn das, was Sie heute an Zeit investieren, bekommen Sie nach getaner Arbeit doppelt und dreifach wieder zurück. Mit unserem Team Bestandsübertragung an Ihrer Seite reduziert sich Ihr Aufwand ohnehin auf ein Minimum, denn wir bleiben fest an Ihrer Seite, bis auch der letzte Vertrag übertragen ist! Damit schaffen Sie sich nicht nur die Voraussetzung für mehr Umsatz, sondern legen zugleich ein solides Fundament für die spätere Maklerrente. Denken Sie nur an die berühmte Fabel von der Ameise und der Grille: Wer nicht schon im Frühling an den Herbst des Lebens denkt, wird später kalt erwischt.

Kennen sich aus! Das Bestandsübertragungsteam um Teamleiterin Hanna Borchers weiß um die Vorteile der Bestandsbündelung und verrät interessierten Maklern in diesem kurzen Clip, wie auch sie mit gebündelten Beständen erfolgreicher sein können.

„Bis ich alle benötigten Daten zusammengetragen habe, fallen doch schon die ersten Blätter von den Bäumen!“

So viele Vertragsdaten braucht es für eine Bestandsübertragung gar nicht. Den Namen und die Adressdaten Ihrer Kunden sollten Sie natürlich kennen; was die Vertragsdaten angeht, benötigen wir lediglich den Namen der Gesellschaft sowie die Vertragsnummer. Und nicht verzagen, falls etwas davon fehlen sollte – das MAXPOOL-Bestandsübertragungsteam unterstützt Sie gern dabei, es zu beschaffen! Ist die Bestandsübertragung erst angestoßen, bleiben wir mit den Gesellschaften bis zur vollständigen Übertragung im Kontakt und sorgen so dafür, dass diese Ihr Anliegen nie aus den Augen verlieren.

Sie wollen wissen, wie einfach eine Bestandsübertragung sein kann? Dann kontaktieren Sie uns! ‹

Kontakt:
Team Bestandsübertragung
040 29 99 40-330
bestandsuebertragung@maxpool.de

Veranstaltungstermine MAXPOOL 2024

15.02. + 16.02. 04.04. 13.06. + 14.06. 05.09.	Willkommen bei den **MAXPOOL-Hamburg-Tagen.** Bauen Sie Ihr Fachwissen mit unseren Schulungen aus und lernen Sie das MAXPOOL-Team kennen.
18.04.	**Vorsorge-Spezialtag bAV/bKV** Gastreferent: Prof. Michael Hauer vom IVFP in Nürnberg
14.05.	**Vorsorge-Spezialtag LV** in Hamburg
19.06.	**Vorsorge-Spezialtag bAV/bKV** in Hamburg

www.maxpool.de/maxINTERN/weiterbildung.html#kalender

Melden Sie sich noch heute zu einer der exklusiven Veranstaltungen an und sichern Sie sich Ihren Platz!

Fotos: Vasyl, deagreez/stock.adobe.com

Die Drohne – das neue Lieblingsspielzeug der Deutschen

Was flattert denn da durch die Lüfte? Im Frühling kommen Multi-, Hexa- und Quadrocopter wieder aus ihren Winterquartieren, um mit den Bienen und Hummeln um die Wette zu summen.

Wer in Deutschland selbst ein solches Fluggerät aufsteigen lassen möchte, ist gesetzlich verpflichtet, dafür eine Haftpflichtversicherung abzuschließen. Wir sagen Ihnen, wie sich Ihre flugfähigen Kunden am besten schützen.

IST DIE DROHNE NICHT IN DER PRIVATHAFTPFLICHT-VERSICHERUNG ABGESICHERT?

Die Privathaftpflichtversicherung (mit Einschluss von Drohnen bis in der Regel 5 Kilogramm) könnte mit Verweis auf das Fehlen des „schuldhaften Verhaltens“ die Übernahme des entstandenen Schadens ablehnen. In dem Fall würde man also mit dem gesamten Privatvermögen haften.

Bei einer Privathaftpflichtversicherung sollte daher 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.

BEISPIEL GEFÄHRDUNGSHAFTUNG

Der Drohnenflug selbst stellt eine erhöhte Gefahr für Menschen und Umgebung dar. Deshalb haften die Drohnenhalter im Schadenfall unabhängig von der Schuldfrage.

Schadenszenario: Eine starke Windböe erfasst die Drohne und schleudert sie auf die Frontscheibe eines Autos. Der Fahrer verreißt dadurch sein Lenkrad und verursacht einen schweren Unfall.

BEISPIEL VERSCHULDENS-HAFTUNG

Wer den Schaden verursacht hat, muss auch dafür geradestehen. So kann die Verschuldenshaftung kurz zusammengefasst werden. Durch ein fehlerhaftes Verhalten des Drohnenhalters ist einem Dritten ein folgenschwerer Schaden entstanden.

Schadenszenario: Beim Flugbetrieb eines Copters verwechselt der Drohnenbesitzer die Steuerungshebel am Controller. Daraufhin touchiert die Drohne ein geparktes Auto und beschädigt es.

ECHTE HALTERHAFTPFLICHT IN DER PHÖNIX-PHV UND DER NV-DROHNENHAFTPFLICHT

In den PHV-Tarifen der PHÖNIX Schutzgemeinschaft ist die gesetzliche Haftpflicht des Versicherungsnehmers als Luftfahrzeughalter und damit die Gefährdungshaftung explizit mitversichert. Das Gleiche gilt für die separate NV-Drohnenhaftpflicht, die sowohl die Gefährdungshaftung als auch die Verschuldenshaftung umfasst.

AUF NUMMER SICHER GEHEN – DIE HIGHLIGHTS DER NV-DROHNENVERSICHERUNGEN

Egal, wo die Drohne fliegen soll: Innerhalb Europas besteht vollumfänglicher Versicherungsschutz ohne zeitliche Begrenzung, außerhalb Europas für fünf Jahre.

Weitere Highlights für die private Nutzung von Drohnen:
- Autonomes Fliegen ist mitversichert (Way-Point, Follow-Me-Motion).
- Unbegrenzter Auslandsaufenthalt innerhalb Europas
- Gefährdungs- und Verschuldenshaftung inklusive
- Versicherung von Dritten, die mit Wissen und Willen des Versicherungsnehmers die versicherte Drohne fliegen
- Forderungsausfalldeckung
- Nebenberufliche Tätigkeit. ››

Foto: qurlson/elements.envato.com

DIE GEWERBLICHE DROHNEN-HAFTPFLICHTVERSICHERUNG DER NV

Sobald eine gewerbliche Nutzung vorliegt, wird aus der Drohne ein UAS (Unmanned Aircraft System). Ein UAS gilt laut Gesetz als Luftfahrzeug und benötigt ganz automatisch per Gesetz eine entsprechende Versicherung. Die gewerbliche Drohnenhaftpflichtversicherung schützt den Piloten vollumfänglich, egal ob es sich um Film- oder Fotoflüge, Inspektionsflüge, Vorführ- oder Demonstrationsflüge, Vermessungsflüge, Forschungsflüge, Schulungsflüge oder landwirtschaftliche Flüge (außer Sprüh- und Streuflüge) handelt. Des Weiteren sind FPV-Flüge abgesichert, bei denen die Drohne mithilfe einer Videobrille oder eines Monitors geflogen und gesteuert wird.

Weitere Highlights für die gewerbliche Nutzung von Drohnen:

- Flüge für Foto- und Videoaufnahmen auch für Schulungszwecke
- Unbegrenzter Auslandsaufenthalt innerhalb Europas
- FPV-Flüge (First Person View)
- Indoor- und Outdoorflüge
- Gefährdungshaftung und Verschuldenshaftung
- Gewerbliche Vermietung bis 5.000 Euro
- Versicherungsschutz für Mitarbeiter und Dritte.

DIE IDEALE ERGÄNZUNG: EINE PRIVATE DROHNENKASKO-VERSICHERUNG DER NV

Eine Drohnenkasko leistet anders als die Drohnenhaftpflicht nicht für Schadenersatzansprüche gegenüber Dritten, sondern bei Beschädigung, Zerstörung oder Verlust der eigenen Drohne. Versicherte Ursachen hierfür können Abstürze, Transportschäden oder auch Diebstahl sein.

Weitere Highlights der Drohnenkasko:

- Diebstahl – auch bei Raub und Plünderung
- Übernahme von Reparaturkosten beispielsweise durch Unfall, Bodensturz oder Material- und Konstruktionsfehler
- Schutz für Elektronikschäden
- Versicherung Dritter, die mit Wissen und Willen des Versicherungsnehmers die versicherte Drohne fliegen
- Gewerbliche Nutzung, Ertrag max. 6.000 Euro, Umsatz max. 20.000 Euro p. a.
- Erstattung von Bergungs- und Entsorgungskosten bis 1.000 Euro. ‹

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

DIE PASSENDE ABSICHERUNG IM ÜBERBLICK

NV-Drohnenhaftpflicht privat

- Bis zu 50 Mio. Euro Versicherungssumme
- Bis zu 3 Copter pro Vertrag bei einem maximalen Abfluggewicht von 5 Kilogramm
- Gefährdungshaftung und Verschuldenshaftung inklusive
- Schutz gilt auch für Freunde, Verwandte, Bekannte
- Schutz bei Indoor- und Outdoorflügen

Ab 3,21 Euro monatlich

NV-Drohnenhaftpflicht Gewerbe

- Bis zu 10 Mio. Euro Versicherungssumme
- Maximales Abfluggewicht: bis 25 Kilogramm
- Gefährdungshaftung und Verschuldenshaftung inklusive
- Schutz für Mitarbeiter, Freunde und Familie
- Absicherung bei Teilnahmen an Wettbewerben und öffentlichen Veranstaltungen

Ab 11,17 Euro monatlich

NV-Drohnenkasko

- Bis zu 10.000 Euro Versicherungssumme
- Maximales Abfluggewicht: 25 Kilogramm
- Gefährdungshaftung und Verschuldenshaftung inklusive
- Erweiterter Diebstahlschutz
- Übernahme von Reparaturkosten
- Nur 150 Euro Selbstbeteiligung im Schadenfall

Ab 9,36 Euro monatlich

Foto: qurlson/elements.envato.com

DELA
füreinander

DELA – Dein Spezialist für die Hinterbliebenenabsicherung.

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

Du hast Fragen? Dann melde Dich unter:

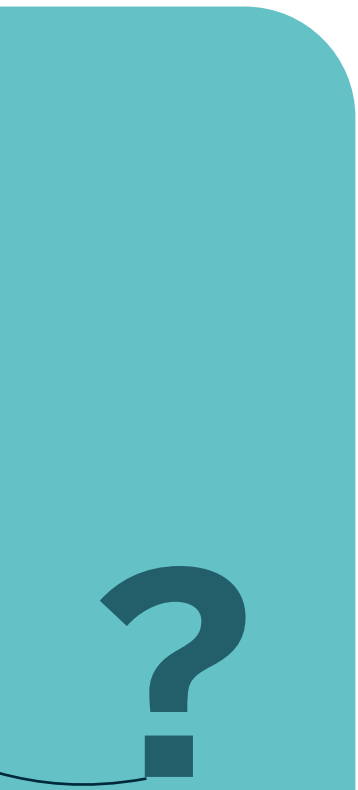
0211 / 542686-78 vertriebspartner@dela.de

Jetzt informieren unter:
vertriebspartner.dela.de

Showstopper im Finanzierungsgespräch – nicht mit uns!

Eine Immobilienfinanzierung muss zur aktuellen und künftigen Lebenssituation des Kunden möglichst genau passen, damit der Traum von den eigenen vier Wänden dauerhaft gelebt werden kann. Doch was ist, wenn im ersten Beratungsgespräch bereits Zweifel aufkommen, ob die aktuelle Lebenssituation des Mandanten auch zu einer Finanzierung passt?

Oft ergeben sich erste vermeintliche Tücken für eine positive Kreditentscheidung bereits bei der Aufnahme der persönlichen Daten. Um Sie im Umgang mit sogenannten „Showstoppern“ sattelfest zu machen, haben wir mal die häufigsten von ihnen benannt und mit lösungsorientierten Ideen versehen.



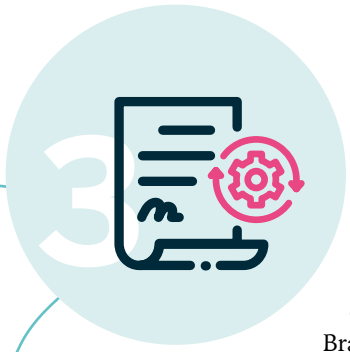
1 IHR KUNDE BEFINDET SICH IN DER PROBEZEIT

Arbeitnehmern und Arbeitgebern steht eine Probezeit von in der Regel sechs Monaten zu, wenn ein Arbeitsverhältnis neu beginnt. Für die finanzierende Bank ist dies aber ein totaler Showstopper, da das Arbeitsverhältnis ohne eine Frist enden und damit auch das monatliche Einkommen entfallen kann. Anders ist es jedoch, wenn der Arbeitgeber die vorzeitige Beendigung der Probezeit schriftlich bestätigen kann. Kunden sollten also aktiv danach fragen.

2 SELBSTSTÄNDIGKEIT WENIGER ALS DREI JAHRE

Grundsätzlich werden Selbstständige, die noch keine 36 Monate im Geschäft sind, bei den Banken als Existenzgründer gesehen. Eine kurze Selbstständigkeit von 24 Monaten und weniger ist tatsächlich ein echtes No-Go für eine Finanzierung. Aber alles, was darüberliegt und mit einer guten Geschäftsentwicklung überzeugt, kann bei einigen wenigen Banken schon auf offene Ohren stoßen. Spiegelt sich zudem der ursprüngliche Businessplan in den tatsächlichen Ergebnissen wider, dann steigen die Chancen für eine positive Entscheidung. Vielleicht hat Ihr Kunde auch einen laufenden Betrieb mit Kunden bzw. Aufträgen übernommen, dann kann die kurze eigene Selbstständigkeit auch mit Geschäftszahlen des Vorgängers unterfüttert werden. In so einem Fall sind die 36 Monate Selbstständigkeit kein Muss und die Finanzierung ist eher wahrscheinlich. »

Foto: insta_photos /elements.envato.com



BEFRISTETER ARBEITSVERTRAG

Heutzutage ist der befristete Arbeitsvertrag ein Klassiker in einigen Branchen wie beispielsweise in der Forschung oder bei projektbezogenen Jobs. Auch Ärzte haben oft eine Befristung im Vertrag. Was erst schlecht klingt, findet aber bei Kreditentscheidern oft Verständnis. Wichtig ist der Plan nach dem Fristende und gegebenenfalls wie häufig der Arbeitsvertrag beim selben Arbeitgeber schon verlängert wurde. Hier sollte für die Prüfung der Finanzierbarkeit der Arbeitsvertrag der Bank vorgelegt werden.

FRISCHGEBACKENE ELTERN

Der Trieb des Nestbaus, noch während der Familienzuwachs auf dem Weg ist, führt nicht selten dazu, dass Kunden in dieser Zeit mit Nachdruck ihre Traumimmobilie suchen. Aber was ist, wenn das perfekte Objekt nun ausgerechnet kurz nach der Geburt des Kindes gefunden wird? Das Einkommen aus Elterngeld ist in jedem Fall nachhaltig und wird von den Banken auch immer akzeptiert. Aber vielerorts braucht die Ausstellung des Elterngeldbescheides einige Monate. Hier heißt es nun für Ihre Kunden, beim Amt gesondert und hartnäckig nachzufragen, am besten mit Hausexposé oder Finanzierungsangebot, um schneller an den Bescheid zu kommen. Möglicherweise reicht auch das Einkommen eines Antragstellers für die Finanzierbarkeit aus. Dies sollte in jedem Fall ebenfalls geprüft werden.

Kathleen Rajkov,
Finanzierungsspezialistin,
MAXPOOL

ZU VIELE RATENKREDITE

Hat Ihr Kunde schon eine Vielzahl monatlicher Ratenverpflichtungen, die die Haushaltskasse stark belasten, ist es ratsam, sie zu minimieren. Es kann durchaus sinnvoll sein, einen Teil des vorhandenen Eigenkapitals dafür zu verwenden, um einige Belastungen vorab zu tilgen und der Bank einen entsprechenden Nachweis vorzulegen. Möglicherweise führt aber auch die Zusammenfassung aller Ratenkredite durch Umschuldung in einen neuen zur nachhaltigen Reduzierung der Monatsbelastung und schafft gleichzeitig einen besseren Überblick über die finanzielle Situation.

ERBPACHTGRUNDSTÜCK

Das Traumhaus ist gefunden, aber es steht auf einem Erbpachtgrundstück. Das gibt es auch heute in der Tat noch häufig. Wichtig ist in so einem Fall, den Kaufpreis der Immobilie genauer zu prüfen, denn das Grundstück kauft man ja nicht mit. Eine Finanzierung ist immer dann darstellbar, wenn die Erbpacht noch mindestens zehn Jahre länger als die Finanzierung selbst läuft. Ist das nicht der Fall, kann man prüfen, ob der Erbpachtgeber das Grundstück gegebenenfalls auch zum Kauf anbieten würde oder der Pachtvertrag vorzeitig neu verhandelt werden kann. Andernfalls ist die Finanzierungslaufzeit an den Pachtvertrag anzupassen, was aber zulasten der Zinssicherheit und der langfristigen Kalkulierbarkeit der Ratenbelastung geht.

Sie sehen, nicht immer ist ein vermeintlicher Showstopper in der Immobilienfinanzierung am Ende auch wirklich einer. Unser Finanzierungsservice steht Ihnen mit einem großen Erfahrungsfundus und mit vielen weiteren hilfreichen Tipps gern zur Verfügung. ‹

Top!
Digitale Gesundheitsservices mit attraktiven Zusatzleistungen!

R+V

R+V KRANKENVERSICHERUNG

Überzeugend flexibel:
Die starke Alternative für Ihr bKV-Geschäft.

Weitersagen: Neue Standards mit dem R+V-GesundheitsKonzept PROFIL.

› Top Leistungshighlight: Innovativer Zahntarif
› Fünf Budgettarife in den Höhen von 300 bis 1.500 Euro pro Kalenderjahr
› Flexible Kombinationsmöglichkeiten

Bei obligatorischer Absicherung ab 10 Mitarbeitenden:
› Mitversicherung laufender Versicherungsfälle
› Beitragsfreistellung in entgeltfreien Zeiten

Nutzen Sie den Wachstumsmarkt Gesundheit für Ihren Erfolg.
Jetzt informieren auf **makler.ruv.de/bkv**

Sprechen Sie mit uns!

Christian Derlien
christian.derlien@ruv.de
0151 26413580

Du bist nicht allein.

Von der Kunst, Sammlungen richtig zu versichern

In den letzten Jahren ist das Interesse am Sammeln von Kunst stetig gestiegen – bedingt sicher auch durch zahlreiche neue Rekordpreise auf Auktionen und die damit verbundene Hoffnung, mit einem Schnäppchen später selbst einmal ein Vermögen sein Eigen nennen zu können.

Für private Sammler stellt sich über kurz oder lang die Frage nach bedarfsgerechtem Versicherungsschutz für die eigene Kunstsammlung. Dieser Artikel gibt einen Überblick darüber, was man bei der Auswahl einer Kunstversicherung beachten sollte, und stellt eine Lösung für diese Zielgruppe vor.

WANN BENÖTIGT EIN KUNSTSAMMLER EINE VERSICHERUNG?

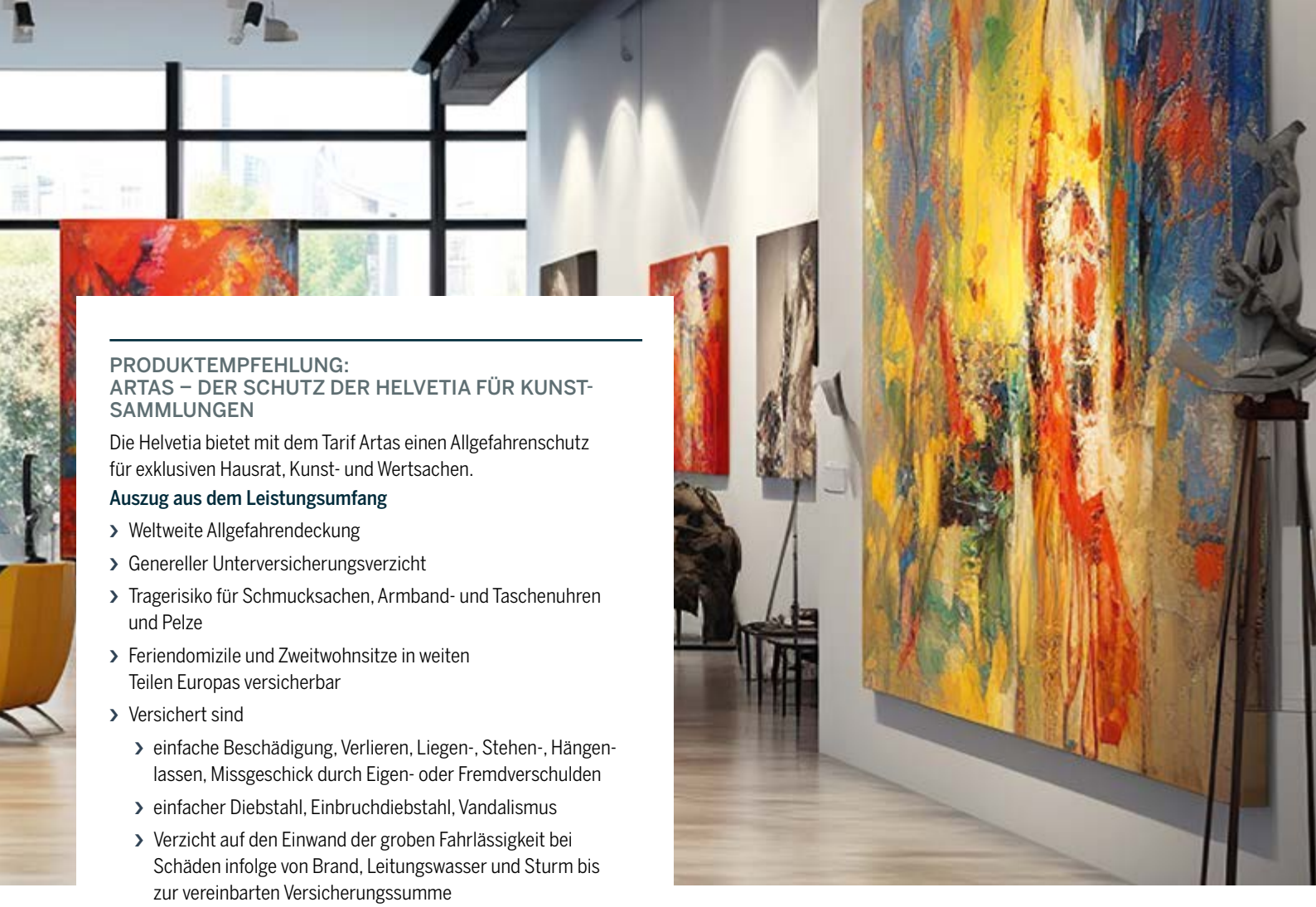
Kunstsammlungen sind kein gewöhnlicher Hausrat, und als Versicherungswert gilt der Wiederbeschaffungswert vergleichbarer neuer Gegenstände. Kunstwerke sind jedoch in der Regel einzigartig und können nicht einfach wiederbeschafft werden. Kunstversicherungen berücksichtigen dies und versichern daher den Wert, der benötigt würde, um ein vergleichbares Kunstwerk wiederzubeschaffen.

Des Weiteren gibt es besondere Anforderungen an die Schadenermittlung bei Kunstwerken, denn ein Kratzer kann bei einem Gemälde schon den Totalschaden bedeuten. Kunstversicherer arbeiten daher mit Kunstsachverständigen zusammen, die diese Bewertungen vornehmen können und den Kunstmarkt sehr genau kennen. All dies spricht für eine separate Kunstversicherung, um im Schadenfall Experten an der eigenen Seite zu wissen.

WELCHE GEFAHREN KÖNNEN VERSICHERT WERDEN?

Kunstobjekte können nicht nur gegen Schäden durch Feuer, Wasser, Bruch und Diebstahl versichert werden, sondern auch durch Schäden, die durch Gäste oder Besucher verursacht werden. Hier kann es in deren Haftpflichtversicherung zu Deckungslücken kommen.

Foto: vectorizer88/stock.adobe.com



PRODUKTEMPFEHLUNG: ARTAS – DER SCHUTZ DER HELVETIA FÜR KUNST-SAMMLUNGEN

Die Helvetia bietet mit dem Tarif Artas einen Allgefahrenschutz für exklusiven Hausrat, Kunst- und Wertsachen.

Auszug aus dem Leistungsumfang

- Weltweite Allgefahrendeckung
- Genereller Unterversicherungsverzicht
- Tragerisiko für Schmucksachen, Armband- und Taschenuhren und Pelze
- Feriendomizile und Zweitwohnsitze in weiten Teilen Europas versicherbar
- Versichert sind
  - einfache Beschädigung, Verlieren, Liegen-, Stehen-, Hängenlassen, Missgeschick durch Eigen- oder Fremdverschulden
  - einfacher Diebstahl, Einbruchdiebstahl, Vandalismus
  - Verzicht auf den Einwand der groben Fahrlässigkeit bei Schäden infolge von Brand, Leitungswasser und Sturm bis zur vereinbarten Versicherungssumme

Zielgruppe

Privatkunden mit exklusivem Hausrat sowie Kunst- und Wertsachen ab einem Gesamtwert in Höhe von 400.000 Euro

Versicherte Objekte

- Hochwertige Einrichtungs- und Hausratgegenstände
- Kunst- und Sammlerobjekte wie zum Beispiel Gemälde, Grafiken, Skulpturen, klassische Antiquitäten, Designerobjekte, antiquarische Bücher, Teppiche
- Wertsachen wie Uhren, Schmuck, Pelze, Münzen, Gegenstände aus Gold und Silber

Bewertungsservice

Optional schätzt, inventarisiert und dokumentiert ein Kunstsachverständiger der Helvetia die Kunstgegenstände kostenlos.

Kunstnetzwerk

Kunden mit Helvetia Artas Home können auf das umfassende Kunstnetzwerk mit vielen hilfreichen und praktischen Angeboten zugreifen und finden hier den richtigen Ansprechpartner für:

- Transporte von Kunstobjekten
- Sicherheitsberatungen
- Schadeneinschätzungen
- Zugang zum „Art Loss Register“ für gestohlene Kunstobjekte

Das vermeintlich größte Risiko besteht für Kunstwerke dann, wenn sie auf Reisen gehen – eine Kunstversicherung deckt den gesamten Transport ab. Kunstversicherungen sind sogenannte All-Risk-Policen und bieten somit grundsätzlich Versicherungsschutz gegen alle denkbaren Gefahren. In der Praxis gibt es bei Kunstversicherungen jedoch einige abschließend aufgezählte Ausschlüsse, deren Anzahl aber übersichtlich ist.

WAS KANN VERSICHERT WERDEN?

Grundsätzlich kann jegliche Art von Kunst versichert werden, am häufigsten sind dies sicher Gemälde, Aquarelle, Zeichnungen, Grafiken und Holzschnitte, Fotografien, Skulpturen und Plastiken. ‹

Vermitteln Sie den Schlüssel zum Unternehmenserfolg!

Die R+V Krankenversicherung AG hat ihr GesundheitsKonzept PROFIL zum 1. Dezember 2023 neu aufgestellt.

Es versteht sich von selbst: Gesunde Mitarbeiter sind zufriedener, produktiver und fehlen seltener am Arbeitsplatz. Je mehr und nachhaltiger ein Unternehmen seinen Mitarbeitenden eine durchdachte betriebliche Gesundheitsvorsorge anbietet, desto größer sind deren Leistungsstärke und die Identifikation mit dem Unternehmen. Gleichzeitig vermittelt sie ihnen die Fürsorge des Arbeitgebers.

MASSGESCHNEIDERTE LÖSUNGEN VON DER R+V

Das R+V-GesundheitsKonzept PROFIL bietet Unternehmen ab zehn Mitarbeitenden individuelle, leistungsstarke Lösungen. Es gibt fünf Budgettarife mit unterschiedlichen Budgethöhen. Diese erstrecken sich von 300 bis 1.500 Euro. Enthalten sind unter anderem Leistungen für Vorsorgeuntersuchungen, Sehhilfen, Naturheilverfahren, Zahnvorsorge sowie Zahnersatz. Subbudgets sieht die neue Produktwelt nicht vor. Maximale Flexibilität bietet die Kombinationsmöglichkeit mit Bausteintarifen für Auslandsreise, Zahnersatz, stationäre Absicherung und Kostenerstattung. Angehörige können selbstverständlich in adäquaten Tarifen mitversichert werden, und auch für Unternehmen mit fünf bis neun Mitarbeitenden werden Lösungen geboten. Mit diesen Vorteilen können Sie im Beratungsgespräch punkten.

DIE HIGHLIGHTS FÜR UNTERNEHMEN AB ZEHN MITARBEITENDEN IM ÜBERBLICK

- Keine Gesundheitsprüfung
- Mitversicherung laufender Versicherungsfälle
- Beitragsfreistellung in entgeltfreien Zeiten
- Flexible Kombinationsmöglichkeiten
- Attraktive Einheitsbeiträge
- Keine unterjährige Budgetkürzung
- Viele Tarife auch für PKV-Versicherte abschließbar

Hinzu kommen die kostenfreien Gesundheitsservices der R+V für Versicherte. Der R+V-Family-Coach begleitet zum Beispiel junge Paare von der Familienplanung durch die Schwangerschaft bis in die ersten Jahre als Eltern. Ob Kinderwunschbehandlung oder die Suche nach einer geeigneten Hebamme – hier ist alles inbegriffen. Ein weiterer Service: Versicherte, die einen geeigneten Spezialisten oder ein passendes Krankenhaus suchen, erhalten Unterstützung mit dem R+V-Best-Specialist. ‹

Weitere Informationen inklusive zahlreicher Unterlagen zum R+V-GesundheitsKonzept PROFIL erhalten Sie im R+V-Maklerportal: makler.ruv.de/bkv

Foto: R+V

DER FINANZIERUNGS-SERVICE VON MAXPOOL

Unser Finanzierungsservice steht Ihnen
mit fachlichem und vertrieblichem Know How
tatkräftig und hoch motiviert zur Seite.
Egal, ob Sie das Thema Immobilienfinanzierung
heute regelmäßig, gelegentlich oder noch gar nicht
in Ihrem Beratungsprozess integriert haben: Wir
unterstützen Sie individuell und ganz persönlich.

Ihre Vorteile:

· Zielgerichtete & partnerschaftliche
Vertriebsunterstützung
· Fachliches Vertriebssparring
· Tippgebermodell: Kompetente Beratung mit Herz
· Unkomplizierte Vermittlung von
Ratenkrediten & Bausparverträgen
· Innovative Vergleichstechnologie
mit mehr als 300 Banken

KATHLEEN RAJKOV
Finanzierungsspezialistin
MAXPOOL Maklerkooperation GmbH

www.maxpool.de

MAXPOOL
Maklerkooperation

Probezeit bestanden!

Das sagen MAXPOOL-Makler über das KV Werk.

Kostenerstatter war gestern: Neue Produkte und sich wandelnde Kundenwünsche sorgen für neue Dynamik bei den privaten Krankenversicherungen. Um den eigenen Vertriebspartnern bei allen Anliegen rund um die PKV schnell weiterhelfen zu können, holte sich MAXPOOL die zusätzliche Unterstützung des Dienstleisters KV Werk. Dass die Experten für die PKV ihr Handwerk wirklich beherrschen, zeigen die Erfahrungen unserer Makler.

»Der Kontakt mit dem KV Werk verlief freundlich und professionell. Die Angebote sind qualitativ einwandfrei, gut aufgebaut und auch für Kunden absolut verständlich.«

Dieter Meyer,
Versicherungskontor

WAS MACHT DAS KV WERK?

Seit dem 1. Oktober letzten Jahres macht MAXPOOL mit dem KV Werk gemeinsame Sache. Ins Leben gerufen wurde das in Köln ansässige Unternehmen von den Maklerpools blau direkt und dem auf die private Krankenversicherung spezialisierten insuro Maklerservice. Beide sind gemeinsam mit MAXPOOL Teil der Pool Alliance, weshalb sich die Kooperation mit dem KV Werk geradezu aufdrängte. Die KV-Experten haben sich seit ihren Anfangstagen im Jahr 2016 branchenweit einen ausgezeichneten Ruf erarbeitet, der sich auch an den Zahlen messen lässt: Das zunächst fünfköpfige Team wuchs im Laufe des Zeit auf nunmehr knapp 20 Mitarbeiter an, zu denen nicht nur Fachberater und Vertriebsunterstützer für die private Krankenversicherung, sondern auch IT-Spezialisten zählen. Das KV Werk versteht sich also nicht nur auf die persönliche Fachberatung, sondern entwickelt die dafür notwendigen Tools gleich selbst. So können Makler viele Routinevorgänge wie beispielsweise Gesundheitsprüfungen selbstständig und in Echtzeit durchführen.

Foto: ORION_production/elements.envato.com

WELCHE SERVICE-DIENSTLEISTUNGEN BIETET DAS KV WERK AN?

Klassische Beratungsservices wie etwa Risikovoranfragen oder die Erstellung der Angebote beherrschen die Mitarbeiter des KV Werks mühelos, und auch bei Fachfragen rund um das Thema private Krankenversicherung sind sie die richtigen Ansprechpartner. Darüber hinaus leisten sie auch vertriebliche Unterstützung und liefern den Maklern Argumentationshilfen für das nächste Kundengespräch. Für MAXPOOL-Makler sind die Services des KV Werks vollkommen kostenfrei, und auch bei der Courtage müssen sie keinerlei Einbußen befürchten.

»Dass man nicht immer den gleichen Ansprechpartner am Telefon hat, hat mich nicht weiter gestört, da man von jedem eine kenntnisreiche Auskunft erhält. Als großen Mehrwert empfinde ich außerdem den Einheitsantrag – ich fülle einfach ein Formular aus und kann dann selbst entscheiden, wo ich anfrage.«

Marc Burzinski,
Burzinski & Berner Versicherungen

WIE KAM ES ZUR ZUSAMMENARBEIT MIT DEM KV WERK?

Die Zusammenarbeit mit dem KV Werk ist ein weiterer Mehrwert, den wir unseren Maklern im Rahmen unserer Kooperation mit der Pool Alliance sichern können. Als das Schweizer Taschenmesser unter den Maklerpools wollen wir unsere Makler nicht nur mit der Qualität, sondern auch mit der Bandbreite der angebotenen Leistungen überzeugen. Dank der Zusammenarbeit mit dem KV Werk können wir unsere Position im Bereich der privaten Krankenversicherung weiter stärken, ohne dafür Kompromisse hinsichtlich der Beratungsqualität machen zu müssen oder uns gar in anderen Bereichen einzuschränken. Das Ziel sind noch schnellere Angebote, noch bessere Fachberatung und noch mehr Services, von denen unsere Vertriebspartner und ihre Kunden profitieren.

Zugleich ist die Zusammenarbeit mit dem KV Werk eine strategische Entscheidung, mit der wir uns in Sachen KV langfristig solide aufstellen wollen. Eine Fachberatung auf hohem Niveau braucht echte Experten, die angesichts der Lage auf dem Arbeitsmarkt sicher auch in den kommenden Jahren nicht zahlreicher werden. Die Zusammenarbeit mit dem KV Werk sichert uns somit wertvolle Kompetenzen, egal was morgen kommt.

»Ich habe beim KV Werk eine PKV-Anfrage gestellt und konnte gleich einen Neuabschluss verbuchen. Der Anbietervergleich ist sehr übersichtlich; außerdem sind alle Antragsunterlagen und Bedingungen gleich dabei, was sehr praktisch ist.«

André Mika Schirmer,
HTV Versicherungsmakler GmbH

WAS BISHER GESCHAH …

Aller Anfang ist schwer? Nicht mit dem KV Werk: Die KV-Profis vom Rhein sind ein eingespieltes Team und auf ihrem Spezialgebiet einfach unschlagbar. Selbst bei der Policierung gab es im Zuge der Umstellung keinerlei Verzögerungen, da das KV Werk aufgrund seiner besonderen Stellung auf dem Markt über kurze Kommunikationswege zu den Versicherern verfügt. ‹

Sie möchten einen Antrag einreichen oder eine Angebotsanfrage stellen? Dann stehen Ihnen die Ansprechpartner des KV Werks gern zur Seite.

Kontakt:

Team Angebot
0221 955 855-20
angebot@kvwerk.de

Team Antrag
0221 955 855-40
maxpool@kvwerk.de

Ein ganzes
Universum
für Ihren
Erfolg

Geschäftiges Treiben ist in den Unternehmensräumen von MAXPOOL eigentlich nichts Ungewöhnliches. In diesen Tagen geht es aber besonders betriebsam zu, denn Anfang April ist es endlich so weit: MAXPOOL stellt die Maklerverwaltung auf die Technik und IT-Infrastruktur von blau direkt um. Nur alter Wein in neuen Schläuchen? Keineswegs: Die Tools des Lübecker Technikdienstleisters heben die digitale Maklerverwaltung nicht nur auf ein neues Niveau, sondern eröffnen den Maklern mit Ameise, Octi & Co. eine ganze Welt voller neuer Möglichkeiten. ››

Bild: envfx/stock.adobe.com

An ein paar Stellschrauben muss die IT-Abteilung von MAXPOOL noch drehen, dann soll der digitale Brückenschlag zwischen Hamburg und Lübeck endlich vollbracht sein. Nach Monaten der Planung, Vorbereitung und Umsetzung werden dann endlich auch MAXPOOL-Makler auf die digitale Toolbox von blau direkt zugreifen können.

»Mit der Zusammenarbeit beider Häuser können wir die jeweiligen Stärken optimal für den Erfolg unserer Maklerinnen und Makler nutzen.«

Oliver Drewes,
Vorstandsvorsitzender
PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG

Derzeit prüfen die Teams sämtliche Systeme auf Herz und Nieren. Funktioniert der Datenaustausch über die neuen Schnittstellen? Kommen die Makler mit den neuen Funktionen zurecht? „Wir haben uns intensiv auf den Tag X vorbereitet“, erklärt IT-Vorstand Andreas Zak den Stand der Dinge. „Zum Glück waren die Kollegen von blau direkt uns dabei eine Riesenhilfe. Man merkt, dass beide Seiten richtig Lust auf die Kooperation haben und die vielzitierten hanseatischen Tugenden wirklich leben. Familiärer Umgang in einem professionellen Rahmen – das ist etwas, das sich jeder Projektleiter wünscht.“ Ein strahlend blauer Himmel also – oder gibt es doch noch Wolken am Horizont? „Die Erfahrung zeigt, dass viele Herausforderungen erst in der Umsetzungsphase wirklich sichtbar werden.“ Wie es sich für waschechte Hanseaten gehört, bleibe man aber dennoch gelassen: „Benutzerfreundlichkeit gehört zu den großen Stärken von Ameise, Panda und all den anderen Tieren im Gehege von blau direkt, weshalb ich keine großen Anlaufschwierigkeiten erwarte. Da die Ameise um einige Funktionen aus dem MAXOFFICE erweitert wurde, wird unseren Maklern ohnehin so manches vertraut vorkommen.“

KOMPROMISSLOS GUT

Benutzerfreundlichkeit ist nur eine von vielen Stärken der digitalen Tools, die blau direkt derzeit anbietet. Die digitalen Verwaltungssysteme des Lübecker Infrastrukturdienstleisters zählen vor allem in Sachen Datenqualität und Datentiefe zum Besten, was die Versicherungsbranche zu bieten hat, und auch beim Datentransfer kann ihnen so schnell keiner etwas vormachen.
Ein echter Zugewinn für MAXPOOL und seine Makler also – weshalb die Erwartungen an den Launch in Hamburg besonders hoch sind.

Und nicht nur dort, wie Vertriebsvorstand Kevin Jürgens berichtet: „Aus persönlichen Gesprächen mit unseren Vertriebspartnern weiß ich, dass viele den Roll-out kaum noch erwarten können. Der beste Service und die beste digitale Infrastruktur unter einem Dach – das ist genau das, was sich Makler wünschen.“ Wer dennoch etwas Starthilfe benötigt, bekommt sie in intensiven Schulungen, die MAXPOOL ab Februar dieses Jahres durchführt, um die künftigen Nutzer mit den neuen Programmen bekannt zu machen.

Manche Neuerungen wurden aber bereits ausgerollt – so arbeitet MAXPOOL schon seit Oktober letzten Jahres mit dem Dienstleister KV Werk zusammen, der Maklern bei Kundenanfragen zur Krankenversicherung zur Seite steht. „blau direkt gehört zu den Hauptanteilseignern des KV Werks, weshalb dieser Schritt für uns nur logisch war“, erklärt Kevin Jürgens den Hintergrund der Kooperation. „Die Kölner KV-Experten sind absolut professionell aufgestellt und waren uns vom ersten Tag an eine Riesenhilfe.“ Mit der Zwei-Faktor-Authentifizierung erhielt das MAXOFFICE außerdem eine zusätzliche Sicherheitsschranke, hinter der die Kundendaten selbst dann sicher vor unerlaubten Zugriffen sind, wenn Unbefugte an das Passwort gelangen sollten.

EXPERTEN IM AUFTRAG DER GESUNDHEIT

Das KV Werk ist ein in Köln beheimateter Serviceanbieter, der sich voll und ganz auf Dienstleistungen aus dem Bereich private Krankenversicherung spezialisiert hat. Das junge Unternehmen kümmert sich unter anderem um Risikovoranfragen und die Angebotserstellung, versteht sich aber ebenso auf fachliche Fragen rund um die PKV und bietet den Maklern außerdem vertriebliche Unterstützung. Neben Fachberatern versammelt das Team des KV Werks auch IT-Spezialisten, die hauseigene Branchen-Software entwickeln. Die Vertriebspartner von MAXPOOL können diese Services vollkommen kostenfrei nutzen.

Sie haben Fragen rund um die private Krankenversicherung? Dann finden Sie hier Ihre Ansprechpartner:

www.maxpool.de/ueber-uns/ansprechpartner.html – oder scannen Sie den QR-Code.

››

Bild: James Thew /stock.adobe.com

WAS IHRE NEUEN DIGITALEN HELFER KÖNNEN

Ameise, Octi, Panda … und sogar ein Alien? Mit der digitalen Toolbox von blau direkt steht Ihnen ab jetzt ein ganzes Universum an neuen Vertriebs- und Verwaltungstools zur Verfügung. Aber was können die neuen Helfer eigentlich und worin unterscheiden sie sich von unserem MAXOFFICE? Wir nehmen Sie mit auf die Reise und erzählen Ihnen, wie auch Sie diese Tools gewinnbringend einsetzen können.

AMEISE

Die Ameise ist dabei das zentrale Maklerverwaltungsprogramm der Lübecker Kollegen und somit das Pendant zum MAXOFFICE. Als klassisches CRM-Tool unterstützt es Makler bei den kleinen und großen Herausforderungen des Arbeitsalltags und sorgt durch die Automatisierung vieler Routinetätigkeiten für mehr Freiraum im Terminkalender. Ein zentraler Unterschied zum MAXOFFICE ist der Aufbau des Programms: die Ameise ist nämlich nach dem Baukastenprinzip konzipiert, sodass die Nutzer je nach Bedarf zusätzliche Integrationen anbinden und sich so ein CRM-Tool ganz nach ihrem individuellen Bedarf zusammenstellen können. Derzeit stehen ihnen im marketplace mehr als 40 solcher Integrationen zur Verfügung.

PANDA

Ursprünglich als Tool für die Ausschreibung von Versicherungsrisiken konzipiert, fungiert der Panda heute auch als volldigitaler Helfer bei Risikovoranfragen für die privaten und gewerblichen Versicherungen. Die große Stärke der Plattform sind komplexe Anfragen, wobei der Panda auch mit gewerblichen Mischrisiken, Risiken mit Vorschäden oder auch Vorerkrankungen in der Biometrie fertig wird. Die Kommunikation mit den Risikoprüfern und den Underwriting-Teams der Gesellschaften findet direkt über den Panda statt; Dokumente und andere Informationen wandern nach der Antragstellung automatisiert in die Ameise. Wer sich menschliche Unterstützung durch Experten wünscht, bekommt auch das: dann wandern die Anfragen über den Panda an das MAXPOOL-Team, welches anschließend die Ausschreibung startet.

MAILIEN

Mit dem Mailien sparen Sie sich die Mühe, selbst Content für Landingpages oder Texte für Mails zu erstellen. Stattdessen analysiert Mailien Ihre Bestandsdaten, erstellt auf dieser Basis individualisierte E-Mails und stellt Ihnen zahlreiche professionell produzierte Videos zur Verfügung, die das jeweilige Versicherungsprodukt verständlich und abschlussorientiert erklären.

OCTI

Mit sage und schreibe neun Gehirnen ist der Oktopus wohl das schlaueste Kerlchen jenseits der Meeresoberfläche. Der Octi von blau direkt steht dem in nichts nach: Das Tool für die automatische Datenpflege kann selbst Direktvereinbarungen in die Ameise übertragen. Da Sie dies im MAXOFFICE bislang noch selbst erledigen mussten, wird sich die Bestandsverwaltung somit deutlich vereinfachen, ohne dass dafür ausgefeiltes technisches Know-how notwendig wäre. Weiterer Vorteil: Dank easy Login und TGIC können die Nutzer mit einem einzigen Zugang mehr als 35 Gesellschaften anbinden.

DOKUH

Die DoKuh verspricht nicht nur, Makler bei der Erfüllung ihrer gesetzlichen Pflichten hinsichtlich der Beratungsdokumentation zu unterstützen, sondern auch ihre Abschlussquote deutlich nach oben zu schrauben. Makler können damit für unterschiedliche Sparten, Gesellschaften, Tarife & Co. Textbausteine erstellen, die später mit nur einem Klick in die entsprechenden Textfelder eingesetzt werden. Die Übertragung der benötigten Vertragsdaten aus der Ameise wie auch die Ablage der Dokumentation beim jeweiligen Kunden laufen automatisiert ab, was den Nutzern jede Menge Arbeit erspart. Die Kunden können die Beratung anschließend in ihrem simplr einsehen.

simplr

Womit wir auch schon bei der Kunden-App der Lübecker Kollegen wären. Im simplr verwalten die Kunden ihre Versicherungsverträge, reichen Schadenmeldungen ein, aktualisieren ihre persönlichen Daten oder nutzen das Tool, um mit ihren Maklern zu kommunizieren. So behalten sie nicht nur die Übersicht über ihre gesamte Versicherungssituation, sondern können diese auch jederzeit und von überall aus managen. Neue Daten, Anträge, Schadenmeldungen & Co. schickt die App direkt an die Versicherer, während die Makler sämtliche Infos in ihrer Ameise einsehen können. simplr kann allerdings noch viel mehr: dank der RoboSave-Technologie behält die App die Versicherungssituation der Kunden im Auge, identifiziert selbstständig Optimierungspotenziale, schlägt Anpassungen vor und führt diese sogar eigenständig aus, sofern die Kunden es wünschen. So stärkt simplr die Kundenbindung und entlastet zugleich den Arbeitsalltag der Makler. ››

Bilder: flyalone/stock.adobe.com; blau direkt

»Die exzellente technische Infrastruktur von blau direkt, unsere marktführenden Deckungskonzepte und die persönliche Unterstützung durch unsere Teams ergeben genau die Mischung, die unseren Maklern einen klaren Vertriebsvorsprung verschafft.«

Kevin Jürgens,
Vertriebsvorstand,
PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG

BEGEHRTE TUGENDEN

Bleibt bei so viel digitaler Unterstützung das Menschliche auf der Strecke? Keineswegs: MAXPOOL bleibt seinen Vertriebspartnern als persönlicher Qualitätspool erhalten. Durch die Entlastung der eigenen IT-Kapazitäten sollen die Bereiche Beratung und Service sogar noch deutlicher in den Fokus rücken. MAXPOOL bleibt also nach wie vor telefonisch erreichbar – nur dass die angebundenen Makler zusätzlich ein Ticketsystem für ihre Anliegen nutzen können. Auch der Finanzierungsservice, die Ansprechpartnerstrukturen, die Abrechnungstechnik und viele weitere Bereiche bleiben von der Kooperation unberührt.

Doch was ist mit solchen USPs wie dem MAXPOOL-Leistungsservice oder der Vor-Ort-Beratung? Kevin Jürgens klärt auf: „Die Vor-Ort-Beratung bieten wir nach wie vor an, und auch der Leistungsservice wird den Kunden unserer Makler wie gewohnt beistehen, wenn es zu zweifelhaften Ablehnungen vonseiten der Versicherer kommt. Dass wir damit schon seit Jahren spartenübergreifend tolle Erfolgsquoten erzielen, ist eine von vielen individuellen Stärken unseres Hauses, die wir weiterhin pflegen werden."

Eine weitere Stärke ist die PHÖNIX Schutzgemeinschaft, die exklusiv für MAXPOOL-Makler und nun auch für die Kooperationspartner der Pool Alliance eigene Deckungskonzepte entwickelt. Nur wenige Maklerpools verfügen über einen eigenen Assekuradeur – zumal über einen, dessen Versicherungsprodukte in den jeweiligen Sparten zu den Klassenbesten zählen. Für die Poolgemeinschaft war dies ohne Zweifel eines der wichtigsten Argumente für eine Zusammenarbeit mit MAXPOOL. Bedeutet das aber, dass die eigenen Makler künftig mit den anderen Maklern der Pool Alliance konkurrieren werden? Stefan Klahn, Geschäftsführer der PHÖNIX Schutzgemeinschaft, wischt die Bedenken beiseite: „Durch die Zusammenarbeit mit den anderen Pools schaffen wir mehr Reichweite für unser Angebot. Die vielen digitalen Tools eröffnen dem Vertrieb außerdem vollkommen neue Möglichkeiten, Interessenten effektiver zu erreichen und Kundenbeziehungen auszubauen. Zu guter Letzt werden wir auch das Angebot selbst weiter ausbauen, um neue Zielgruppen zu erschließen. Der Plan ist also nicht weniger, sondern noch mehr Geschäft für MAXPOOL-Vertriebspartner."

SIEBEN MAKLERPOOLS, EINE GEMEINSAME VISION

Wer unabhängig bleiben will, muss sich zusammentun: Was zunächst widersprüchlich klingt, ist gerade im Hinblick auf die jüngsten Entwicklungen innerhalb der Versicherungsbranche ein nur allzu logischer Schritt. InsurTechs wirbelten den Markt kräftig durcheinander und zwangen selbst eingefleischte Fans des analogen Arbeitens dazu, sich dem digitalen Wandel zu stellen. Und der Sturm ist noch lange nicht vorbei, denn die einstigen Branchenneulinge lernen ständig dazu und weiten ihre Kompetenzen immer weiter aus. Wer gestern nur Tarife vergleichen konnte, versteht sich heute auch auf das Bestandsmanagement und bietet Kundenberatungen an. Selbst Tech-Unternehmen, die bislang keinerlei Berührungspunkte mit der Versicherungsbranche hatten, sind mittlerweile in der Lage, etablierte Player durch technologische Übermacht in die Knie zu zwingen.

Die Pool Alliance aus sieben Maklerpools ist die konsequente Antwort auf diese Entwicklung. Die individuellen Stärken eines jeden einzelnen verbunden mit der Stärke der Gemeinschaft sichern nicht nur ihre eigene Zukunft, sondern auch die des freien Vermittlermarktes. ‹

Kontakt:
Team Maklerservice
040 29 99 40-330
maklerservice@maxpool.de

EINE STARKE GEMEINSCHAFT

ARISECUR

WIFO

FINANZZIRKEL ...mein Finanz-Zirkel

CHARTA

blau direkt

insuro MAKLERSERVICE

PHÖNIX MAXPOOL

Bild: antishock/stock.adobe.com

Weil Sie es können!

Warum Gebührenmodelle und Servicepauschalen in der bAV auf dem Vormarsch sind

Die betriebliche Altersvorsorge ist zweifelsohne eines der beliebtesten Produkte eines jeden LV-affinen Versicherungsmaklers. In der Regel zahlt der Arbeitgeber gute Zuschüsse, die Arbeitnehmer verpflichten sich zur Teilnahme an einer Infoveranstaltung, und die hohen Beiträge für das Alter tun gar nicht so weh, da sie schließlich aus dem Bruttogehalt gezahlt werden. Grundsätzlich sind bAV-Beratungen meist deutlich arbeitsintensiver als die für Privatrenten. Es gilt, den Arbeitgeber zu überzeugen, Zuschüsse zu verhandeln, eventuell eine Versorgungsordnung zu erstellen und natürlich auch die Arbeitnehmer abzuholen.

Da die monatlichen bAV-Beiträge in den allermeisten Fällen deutlich höher ausfallen als in der privaten Vorsorge, wird dem Makler auch eine bessere Abschlussvergütung für seine Aufwände gezahlt. Doch die Kehrseite der Medaille: So eine Direktversicherung läuft im Durchschnitt gut 30 Jahre und muss in dieser Zeit an die Lebenssituation der Kunden angepasst werden: Adressänderungen, Beitragsaussetzung wegen Elternzeit, kurzfristige Arbeitslosigkeit, eventuelle Arbeitgeberwechsel, mögliche Portierung und zum Ende der Laufzeit vielleicht sogar die finale Rentenberatung.

Kurzum habe ich also als Berater 29 Jahre Aufwände, aber nur im ersten Jahr Geld verdient.

Ein probates Hilfsmittel sind die sogenannten Servicegebühren, die man entweder pauschal oder je Arbeitnehmer mit dem Arbeitgeber für die laufende Vertragsbetreuung vereinbaren kann. Hier stellt sich immer die Frage nach der Angemessenheit der Gebühr. Unseren Erfahrungen nach liegt die praxiserprobte Norm zwischen einem und drei Euro je Arbeitnehmer und Monat.

»Da wir als Expertenteam regelmäßig auch für unsere angeschlossenen Makler bAV-Beratungen übernehmen, können wir Ihnen aus voller Überzeugung sagen, dass kaum ein Arbeitgeber vor einer laufenden Gebühr zurückschreckt. Ganz im Gegenteil: Arbeitgeber befragen uns meist sehr konkret dazu, wie wir bezahlt werden – mit einer Courtagezahlung der Gesellschaft und einer laufenden Gebühr.«

Claudia Tüscher,
Expertin für betriebliches Vorsorge-Management bei MAXPOOL

Und nun zu unserem Serviceangebot: Sofern Ihre Firmenkunden nebst Rahmenvertrag über MAXPOOL verwaltet werden, liefern wir Ihnen eine individuell an Sie anpassbare Servicevereinbarung und inkassieren auch die Servicegebühren beim Arbeitgeber. Ihr Anteil an dieser Gebühr beträgt 50 Prozent.

> 0–25 Verträge:
pauschal 50 Euro pro Monat

> 25–50 Verträge:
pauschal 100 Euro pro Monat

> 50 Verträge:
2 Euro pro Vertrag pro Monat

Unser Tipp: Zeigen Sie neuen Firmenkunden die Vorteile einer solchen Vereinbarung auf und prüfen Sie nach, bei welchen Bestandskunden die Einführung einer Servicegebühr sinnvoll wäre.

Für weiterführende Informationen steht Ihnen unser bAV-Team herzlich gern zur Verfügung. ‹

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

Bilder: VectorMine/stock.adobe.com

PHÖNIX
Schutzgemeinschaft

maxPHV

Wir übernehmen, wenn alles schiefläuft

Leistungsstark, faire Vertragsbedingungen, super Preis-Leistungs-Verhältnis und das gute Gefühl, Ihre Kunden rundum abgesichert zu wissen.

Verantwortung verbindet.

Foto: Zarya Maxim / stock.adobe.com

Seit 20 Jahren auf Erfolgskurs

Die PHÖNIX Schutzgemeinschaft und das Geheimrezept für marktführende Deckungskonzepte

Die hauseigenen Deckungskonzepte der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe werden von der Fachwelt regelmäßig mit den höchsten Auszeichnungen bedacht. Die Produktentwickler der PHÖNIX Schutzgemeinschaft bleiben dabei allerdings viel zu oft unerwähnt. Zeit, den Assekuradeur und die Köpfe hinter der Erfolgsgeschichte gebührend zu würdigen.

EIN KIND DER 90ER

Ein hauseigenes Unfall-Deckungskonzept machte Ende der 90er den Anfang. Seitdem hat die PHÖNIX Schutzgemeinschaft ihr Portfolio stetig erweitert und Updates unterzogen, um die Marktführung in den jeweiligen Sparten behaupten zu können. Mittlerweile umfasst die Produktpalette neben der Unfallversicherung auch marktführenden Privathaftpflichtschutz sowie Versicherungsschutz für Tierhalter, Eigenheimbesitzer und Mieter. Am Erfolgsrezept selbst hat sich seit den Anfangstagen allerdings nur wenig verändert: ein ausgezeichnetes Preis-Leistungs-Verhältnis, bei dem im Zweifel der Preis der Leistung den Vortritt lassen muss.

„Wenn der kleine Preis mit Leistungskürzungen erkauft wurde, steht der Kunde im Schadenfall im Zweifel im Regen“, erklärt Stefan Klahn diese Unternehmensphilosophie. Der Geschäftsführer und Produktentwickler der PHÖNIX Schutzgemeinschaft ist seit 2010 mit an Bord und weiß wie kein Zweiter, wie aus einer Produktidee ein marktführendes Deckungskonzept entsteht. „Ein aus Kundensicht sinnvoller Tarif deckt alle relevanten Gefahren ab und bleibt dennoch bezahlbar. Zugleich wollen wir unseren Maklern ein exklusives Produkt an die Hand geben, das aus der Menge heraussticht. Da die Kunden nichts kaufen, was sie nicht verstehen, muss es außerdem leicht zu erklären sein. Eine unübersichtliche Tarifauswahl und unzählige Zusatzbausteine kommen deshalb selten gut an. Ein echter Erfolg ist ein Deckungskonzept aber erst dann, wenn die Kunden damit genauso glücklich sind wie die Makler und der Risikoträger.“

Kay Weddecke rückte erst im Oktober letzten Jahres in die Geschäftsführung der Schutzgemeinschaft auf und sorgt seitdem als deren Sprachrohr dafür, dass die Vertriebspartner genau wissen, warum unsere Versicherungsprodukte die richtigen für ihre Kunden sind.

ASSEKURANZ VS. VOLLVERSICHERER

Ein Assekuradeur arbeitet bekanntlich mit Erstversicherern zusammen, die das Risiko absichern. Hat dieses Geschäftsmodell in einer sich rasant entwickelnden Versicherungswirtschaft eine Zukunft? Stefan Klahn hat darauf eine klare Antwort: „Wir sind flexibler. Wir können schneller auf Marktveränderungen reagieren und bieten den Kunden Versicherungsprodukte an, die sich nicht nur in Sachen

Preis und Leistung vom Angebot der Konkurrenz abheben. Als Assekuradeur behalten wir dabei auch ganz individuelle Wünsche im Blick und schließen Tarifbausteine in unsere Deckungskonzepte ein, die alles andere als Standard sind. Ein Beispiel dafür ist etwa der max-Leistungsschutz, der garantiert, dass die Versicherungsnehmer im Schadenfall keine Deckungsnachteile gegenüber der Konkurrenz befürchten müssen."

EIN DECKUNGSKONZEPT WIRD GEBOREN

Bis ein neues Deckungskonzept all diese Anforderungen erfüllt, gibt es allerdings noch viel zu tun. Stefan Klahn erklärt den Prozess: „Am Anfang steht immer eine innovative Idee. Wir wollen mit unserem Angebot selbst Trends setzen, statt uns an die Fersen der Konkurrenz zu heften. Deshalb schauen wir uns den Wettbewerb in der jeweiligen Sparte genau an und analysieren die Zielgruppe, um das ››

Stefan Klahn ist der Produktentwickler und kreative Kopf hinter den Deckungskonzepten der Schutzgemeinschaft. Seine Spezialität: marktführende Tarife mit innovativen Leistungsbausteinen, die Ihren Kunden maximalen Schutz bieten.

PROFITIPP

Haftungsoptimiert beraten mit MAXPOOL!
Zu allen hauseigenen Deckungskonzepten bieten wir Ihnen für ein erfolgreiches Kundengespräch die exklusiven Positivbücher an. Damit können Sie Ihre Kunden noch besser von den Vorteilen unserer Deckungskonzepte überzeugen. Darüber hinaus sind alle Deckungskonzepte mit dem exklusiven Leistungsserviceschutz abgesichert!

Alle Infos zu unseren Positivbüchern finden Sie hier:
www.maxpool.de/maxINTERN/beratung/produktauswahlhaftung.html

Vertriebspotenzial für das neue Produkt einschätzen zu können. Wir haben einen guten Überblick über die Versicherungsbranche und erkennen schnell, wenn sich irgendwo eine Marktlücke auftut. Unsere Makler sind uns dabei eine Riesenhilfe, da sie jeden Tag im Gespräch mit ihren Kunden sind und deren Wünsche besser kennen als jeder andere."

So entstand etwa das Photovoltaik-Deckungskonzept, mit dem die Schutzgemeinschaft im letzten Jahr den Markt betrat. Seit Photovoltaikanlagen von der Umsatz- und Einkommenssteuer befreit sind, entscheiden sich immer mehr Hausbesitzer für den Erwerb einer solchen Anlage. Die Makler spüren das anhand der steigenden Nachfrage nach passenden Versicherungslösungen – und reichen diesen Impuls ihrerseits an ihre Ansprechpartner weiter.

Die PHÖNIX Schutzgemeinschaft entwickelt daraus eine sinnvolle Versicherungslösung, die Makler vermitteln sie an eine dankbare Kundschaft und die Kunden erhalten eine ausgezeichnete Absicherung zu einem fairen Preis. So gewinnen am Ende alle.

Zeit ist bei der Entwicklung eines neuen Tarifs ein ebenso entscheidender Faktor, da die Konkurrenz nicht schläft und ihrerseits versucht, mögliche Marktlücken schnell zu besetzen. Von der Idee bis zur Markteinführung vergehen in der Regel etwa drei bis sechs Monate. Damit ist die PHÖNIX Schutzgemeinschaft den Versicherern in puncto Schnelligkeit schon einen Schritt voraus.

Stichwort Versicherer: Wie findet man den passenden Risikoträger für ein Deckungskonzept? „Hier haben wir freie Hand“, erklärt Stefan Klahn. „Bei der Wahl des richtigen Versicherers geht es nicht nur um nackte Zahlen. Auch zwischenmenschlich muss die Chemie stimmen, damit die Zusammenarbeit auf lange Sicht funktioniert.“ Dass die PHÖNIX Schutzgemeinschaft als Assekuradeur bei der Auswahl des Risikoträgers vollkommen ungebunden agiert, ist ein großer Vorteil, da so letztlich die Interessen der Makler und Versicherungsnehmer darüber entscheiden, wer als Partner infrage kommt.

Die Arbeit der PHÖNIX Schutzgemeinschaft hört mit der Marktreife eines neuen Tarifs allerdings nicht auf. Bleibt bei so vielen Aufgaben eigentlich noch Zeit für Innovationen? „Wir haben derzeit einige Projekte in der Pipeline“, so Stefan Klahn. „Besonders freuen wir uns darauf, mit unserem marktführenden Tierhalterhaftpflichtkonzept bald im B2C-Geschäft mitzumischen. Für unsere Makler bedeutet das quasi Kunden frei Haus, weshalb auch sie gespannt sein dürfen. Außerdem wollen wir das Profil der PHÖNIX Schutzgemeinschaft weiter schärfen und auch in der Außendarstellung aktiver werden. Wir haben tolle Leistungen im Angebot und belegen mit unseren Deckungskonzepten bei den Vergleichern regelmäßig die obersten Plätze.“ ‹

MAX-PHV

Die vielleicht leistungsstärkste PHV Deutschlands sichert Ihre Kunden gegen alle Eventualitäten ab und bietet ihnen interessante Extras wie die Diensthaftpflicht für Lehrer.

MAX-HAUSRAT

Die max-Hausrat steht für maßgeschneiderten Versicherungsschutz mit dem max-Leistungsschutz, der dafür sorgt, dass Ihre Kunden im Schadenfall keinen Deckungsnachteil gegenüber den Tarifen der Wettbewerber befürchten müssen.

MAX-THV

Das mehrfach ausgezeichnete Deckungskonzept gehört zu den erfolgreichsten Produkten der Schutzgemeinschaft und ist heute so etwas wie das Flaggschiff des Assekuradeurs. Das im Premium-Tarif obligatorisch mitversicherte Garantiepaket lässt Deckungslücken keine Chance.

MAX-UV

Mit diesem Deckungskonzept fing alles an. Heute überzeugt die max-UV Versicherungsnehmer mit marktführenden Leistungsbausteinen wie dem Verzicht auf Gesundheitsfragen, einer marktführenden Gliedertaxe und der optionalen max-Progression, dank derer die Endstufe der jeweiligen Progressionsstaffel bereits ab einem Invaliditätsgrad von 75 Prozent erreicht wird.

Mehr Infos unter:

www.maxpool.de/phv.html

www.maxpool.de/hausrat.html

www.maxpool.de/thv.html

www.maxpool.de/uv.html

Bilder: Gizele, fromage /stock.adobe.com

Generalist

Welche Rolle ist als Versicherungsmakler die richtige?

Versicherungsmakler spielen eine zentrale Rolle im Leben von Versicherungskunden, wenn es darum geht, Risiken abzusichern und jene langfristig in Versicherungs- und Finanzfragen zu betreuen. Wenn ein Makler seine Firma aufbaut oder über Jahre hinweg betreibt, muss er sich irgendwann die Frage stellen, ob er Generalist oder eher Spezialist sein möchte.
Der Unterschied zwischen einem generalistischen und einem spezialisierten Ansatz hat tiefgreifende Auswirkungen auf die Art und Weise, wie Kunden beraten und bedient werden. Aber auch dahin gehend, wie ich mein Unternehmen aufstelle, ausrichte und meine Ressourcen einsetze. Hierbei ist es wichtig zu betonen, dass es kein Richtig oder Falsch gibt.

ROLLE DES GENERALISTEN UND DES SPEZIALISTEN ALS VERSICHERUNGSMAKLER

Generalisten bieten eine Vielzahl von Versicherungsprodukten über verschiedene Bereiche hinweg an. Zum Beispiel könnte ein Makler, der generalistisch arbeitet, sowohl Lebens- als auch Kranken-, Sach-, Unfall- und Autoversicherungen anbieten. Hierbei spielt es noch nicht einmal eine Rolle, ob es sich um einen Privat- oder Geschäftskunden handelt und in welcher Branche dieser tätig ist.

Ein Spezialist hingegen konzentriert sich auf ein spezifisches Kerngebiet. Ein Beispiel hierfür wäre ein Makler, der sich ausschließlich auf die betrieblichen Versicherungen für Ärzte spezialisiert hat. Wenn wir es noch weiter spezialisieren wollen, könnte es sogar lauten: betriebliche Versicherungen für Zahnärzte mit mindestens fünf Angestellten und einem siebenstelligen Jahresumsatz. Hier hat der Kunde direkt das Gefühl, dass er mit einem Spezialisten spricht, der Erfahrung hat und ihn als Kunden sehr gut kennt.

VORTEILE EINES GENERALISTEN

Ein Generalist kann Kunden eine umfassende Beratung bieten, die auf verschiedene Versicherungsbedürfnisse zugeschnitten ist. Beispielsweise könnte ein Generalist sowohl eine Familie, die eine Rechtsschutzversicherung benötigt, als auch ein Unternehmen, das eine Betriebshaftpflichtversicherung braucht, gleichermaßen bedienen. Die Flexibilität des Generalisten kann in diversen Kundenanforderungen Vorteile bieten. Gerade bei Privatkunden ist der Generalist oft die bevorzugte Wahl, damit ein Versicherungsmakler alle Verträge betreuen kann.

Spezialist

Bilder: StudioVK, choreograph, nd3000, gresei, Yuliasis, maxxyustas/elements.envato.com; 4th Life Photography, tournee, nerthuz/stock.adobe.com

NACHTEILE EINES GENERALISTEN

Ein Generalist, der sich auf viele verschiedene Bereiche konzentriert, hat in einzelnen Versicherungssparten nicht immer die gleiche Detailkenntnis wie ein Spezialist. Dies kann bei komplexen oder sehr spezifischen Versicherungsfragen ein Nachteil sein.

VORTEILE EINES SPEZIALISTEN

Ein Spezialist besitzt tiefgehende Expertise in einem spezifischen Versicherungsbereich oder einer Zielgruppe. Dies kann Kunden, die beispielsweise so wie Ärzte sehr spezifische Anforderungen haben, enorm zugutekommen. Dann könnte ein Spezialist maßgeschneiderte Policen anbieten, die exakt auf die Bedürfnisse des jeweiligen Kunden zugeschnitten sind. Aus Marketingsicht ist es für den Versicherungsmakler auch einfacher, eine kleine Gruppe von Menschen zu bespielen, weil diese sich direkt angesprochen und abgeholt fühlen.

NACHTEILE EINES SPEZIALISTEN

Spezialisten könnten hingegen bei Kunden, die eine Bandbreite an Versicherungen benötigen, fachliche Einschränkungen haben. Ein Makler, der sich ausschließlich auf eine Nische wie beispielsweise Bootsversicherungen spezialisiert hat, könnte Kunden, die eine bAV oder Hausratversicherung benötigen, nicht vollumfänglich beraten. In diesem Fall empfiehlt es sich, Kooperationen einzugehen, um die Kunden dennoch servicieren zu können.

UND NUN?

In der Versicherungsvermittlung bieten sowohl Generalisten als auch Spezialisten Vor- und Nachteile. Die Wahl zwischen beiden hängt stark von den individuellen Bedürfnissen der Kunden ab. Manche schätzen die Vielseitigkeit, andere wiederum die Tiefe und Spezialisierung.

An MAXPOOL angebundene Makler müssen sich zum Glück nicht zwischen der einen und der anderen Zielgruppe entscheiden: Da unsere Fachberater Generalisten viele Arbeiten abnehmen, können sich diese stärker auf bestimmte Bereiche spezialisieren, während Spezialisten ihr Angebot dank unserer Unterstützung ausweiten können. ‹

Kay Weddecke,
Prokurist und Abteilungsleiter Maklerservice, MAXPOOL

Sie sind ein Generalist mit Wunsch nach mehr Spezialisierung oder wollen sich als Spezialist breiter aufstellen? Dann kontaktieren Sie uns – gemeinsam finden wir eine Lösung für mehr Wachstum!

Kontakt:
Team Maklerservice
040 29 99 40-330
maklerservice@maxpool.de

MAXPOOL geht bei Nachhaltigkeit voran

Das Thema Nachhaltigkeit ist überall – und gerade deshalb so schwer zu greifen. Damit es nicht bei Lippenbekenntnissen bleibt, braucht es jedoch konkrete Lösungen für die Praxis.

Auch wenn die MAXPOOL-Nachhaltigkeitsbeauftragte Stephanie Kühn erst vor einigen Monaten mit der Konzeption und Umsetzung solcher Lösungen beauftragt wurde, hat sie in ihrer neuen Funktion schon einiges bewegen können. Wir blicken gemeinsam auf das Erreichte und die Ziele, die noch vor uns liegen.

Praxis ist die beste Theorie – findet jedenfalls Stephanie Kühn. Sich allzu lange mit abstrakten Ideen aufzuhalten, ist der Nachhaltigkeitsbeauftragten von MAXPOOL deshalb fremd: „Veränderungen gelingen nur dann, wenn die Ziele klar sind. Außerdem braucht es echte Begeisterung – und die erzeugt man am besten, indem man die Vorteile der Nachhaltigkeit spürbar macht.“ Die voranschreitende Digitalisierung ist dafür ein gutes Beispiel, da sie nicht nur die Mitarbeiter entlastet, sondern auch dazu beiträgt, den Ressourcenverbrauch deutlich zu reduzieren. Nicht nur Kundenordner, auch Lieferscheine, Bewerbungsunterlagen & Co. werden bei MAXPOOL heute nicht mehr ausgedruckt. Apropos Lieferscheine: „Wir setzen auf Lieferanten aus der Region und schauen bei der Wahl unserer Dienstleister nicht zuletzt auf die Nachhaltigkeitsbilanz der jeweiligen Unternehmen – seien es nun Stromanbieter, Caterer oder Reinigungsunternehmen“, so Stephanie Kühn.

»Veränderungen gelingen nur dann, wenn die Ziele klar sind.«

Wie sieht es aber mit Nachhaltigkeit bei Produkten und Services aus? „Wir wissen, dass nicht jeder Makler mit den Themen Nachhaltigkeit und ESG vertraut ist. Wir briefen unsere Vertriebspartner zu Nachhaltigkeitsthemen und geben ihnen als Vorbereitung auf Beratungsgespräche nützliches Wissen an die Hand, mit dem sie bei den Kunden punkten können.“

Bei den Produkten selbst hat sich in den letzten Jahren einiges getan; so können sich Versicherungsnehmer heute etwa im Bereich der Lebensversicherungen für Fondsrenten entscheiden, mit denen sie ausschließlich in nachhaltige Fonds und Portfolios investieren. Zugleich entstanden komplett neue Geschäftsmodelle wie das Dachpachtkonzept, das MAXPOOL in Kooperation mit dem Projektentwickler HOME OF SOLAR realisiert. Das Potenzial sei aber selbst bei klassischen Versicherungsprodukten noch lange nicht ausgeschöpft, wie Stephanie Kühn anmerkt: „Angenommen, ein Kunde erleidet einen Wasserschaden. Nun kann man Hausbesitzer, die sich bei der Schadensbeseitigung für Linoleum statt PVC sowie umweltverträgliche Wandfarben entscheiden, mit einem kleinen Obolus belohnen. So fördert man nachhaltiges Wohnen und schärft zugleich das Bewusstsein für Umweltthemen.“

Ein häufig vernachlässigter Nachhaltigkeitsaspekt, der der MAXPOOL-Nachhaltigkeitsbeauftragten sehr am Herzen liegt, ist außerdem der Punkt „Soziales“: „Wir unterstützen unsere Mitarbeiter unter anderem mit betrieblichen Vorsorgelösungen, dank denen Sie sich beim nächsten Brillenkauf oder einer Zahnreinigung die Kosten sparen können. Im Sinne einer offenen Unternehmenskommunikation haben unsere Vorstände vor einiger Zeit außerdem eine Transparenzoffensive gestartet: Unter dem Motto ‚Auf einen Kaffee mit dem Führungskreis‘ trifft sich ganz MAXPOOL alle zwei Wochen zum digitalen Austausch, bei dem alles auf den Tisch kommt, was das Unternehmen gerade bewegt. Wir sind eben ein persönlicher Beraterpool – auch nach innen.“ ‹

Stephanie Kühn,
Fachberaterin für privates Vorsorge-Management, MAXPOOL

PHÖNIX
Schutzgemeinschaft

maxUnfall

Wir sind da, wenn es wirklich zählt!

Marktführende Leistungsmerkmale, perfektes Preis-Leistungs-Verhältnis und das gute Gefühl, Ihre Kunden bei Unfällen erstklassig abgesichert zu wissen.

Verantwortung verbindet.

ASCORE
HERAUSRAGEND
PHÖNIX Schutzgemeinschaft Assekuradeur GmbH
max-UV Premium
Unfall
02 | 2023 ascore.de/scorings

©Drobot Dean / stock.adobe.com

Die betriebliche Altersvorsorge in der Beratung – es ist kompliziert!

Wir greifen Thesen und Vorurteile gegenüber der bAV auf und entkräften sie.

Bilder: mamanamsai/elements.envato.com

THESE #1:

BAV IST VOLL KOMPLIZIERT!

Stimmt. Aber das lassen wir so natürlich nicht stehen. Die meisten Verträge zur betrieblichen Altersversorgung betreffen sozialversicherungspflichtige Arbeitnehmer und ihr Recht auf Entgeltumwandlung. Die allermeisten dieser Arbeitnehmer haben ein Einkommen unterhalb der Beitragsbemessungsgrenze zur Krankenversicherung, welche im Jahr 2024 einem Jahreseinkommen von maximal 62.100 Euro (monatlich 5.175 Euro) entspricht. Der bevorzugte und einfachste Durchführungsweg hier ist die Direktversicherung nach § 3 Nummer 63 EstG. Jetzt wird es deutlich überschaubarer und gar nicht mehr so kompliziert. Hier einige Einwände und Hindernisgründe, welche sich genau auf diese Arbeitnehmergruppe im Durchführungsweg Direktversicherung beziehen:

> Laut § 3 Nummer 63 EStG sind Beitragszahlungen von bis zu 4 Prozent der Beitragsbemessungsgrenze der gesetzlichen Rentenversicherung steuer- und sozialversicherungsfrei. 2024 sind dies monatlich 302 Euro.

THESE #2:

DIE ABZÜGE (STEUER) IM RENTENALTER SIND VIEL ZU HOCH, DAS LOHNT SICH NICHT!

Die Systematik, jetzt steuerfrei einzuzahlen und damit die Steuerlast auf das Rentenalter zu verschieben, wird nicht nur in der bAV angewendet, sondern auch bei der Basisrente und der Riester-Rente. Das zu versteuernde Einkommen ist im Rentenalter eigentlich immer geringer als im aktiven Arbeitsleben. Damit ist auch der Steuersatz jetzt höher als im Rentenalter, weil er sich auf das zu versteuernde Einkommen bezieht. Der Arbeitnehmer wird im Rentenalter also mit ziemlicher Sicherheit einen geringeren Steuersatz haben als heute als Arbeitnehmer. Die Steuer wird damit nicht nur zeitlich verschoben, sie wird auch geringer ausfallen.

Um beim Thema Steuern zu bleiben: Der Arbeitnehmer tauscht bei der Entgeltumwandlung seinen Spitzensteuersatz gegen den Durchschnittssteuersatz im Rentenalter ein. Was heißt das? Bei der Entgeltumwandlung heute wird der Beitrag oben vom Einkommen weggenommen. Hierauf wird der Spitzensteuersatz berechnet. Später zahlt er auf die Rentenleistung einen durchschnittlichen Steuersatz. ››

BEISPIEL ARBEITNEHMER STEUERKLASSE 1 ODER 4

Steuer brutto	62.908 €
Lohnsteuer	13.637 €

= Durchschnittssteuersatz von 21,67 %
Spitzensteuersatz 42 %

STEUERSATZ IM RENTENALTER

Zu versteuerndes Einkommen	ca. 40.000 €
Steuer	6.036 €

= Durchschnittssteuersatz von 17,53 %
Spitzensteuersatz 33 %

Hier würde sich der Arbeitnehmer also in der Einzahlung den Spitzensteuersatz von 42 Prozent auf die Entgeltumwandlung „sparen“ und stattdessen im Rentenalter durchschnittlich 17,53 Prozent Steuer auf die betriebliche Vorsorge zahlen. Damit wird der Steuervorteil für den Arbeitnehmer sehr deutlich.

THESE #3:
DER ZUSCHUSS VOM ARBEITGEBER WIRD DURCH DIE KRANKENVERSICHERUNGSPFLICHT IM RENTENALTER WIEDER „AUFGEBRAUCHT“.

Richtig, auf die Krankenversicherungspflicht der Leistung aus der Direktversicherung hätten wir gern verzichtet. Leider haben die Krankenversicherungsträger hier andere Vorstellungen.

Durch die Einführung eines Freibetrags, der zudem noch jedes Jahr steigt, ist dies aber relativiert worden. Und da wir von einem Arbeitgeberzuschuss von mindestens 20 Prozent ausgehen (kostenneutral für den Arbeitgeber), finanziert sich hieraus die Krankenversicherungspflicht mit Sicherheit. Und neben dem Arbeitgeberzuschuss ist der Arbeitnehmerbeitrag zusätzlich auch noch von der Krankenversicherung befreit. Also ein doppelter Bonus.

THESE #4:
DURCH DIE ENTGELTUMWANDLUNG REDUZIEREN SICH DIE LEISTUNGEN AUS DEN SOZIALSYSTEMEN FÜR DEN ARBEITNEHMER.

Richtig, wenn der Arbeitnehmer 100 Euro Entgeltumwandlung macht, zahlt er auf 100 Euro weniger Krankenversicherung, Rentenversicherung, Arbeitslosenversicherung und Pflegepflichtversicherung. Wenn er dann Leistungen aus den Sozialsystemen bekommt, sind diese gegebenenfalls auch geringer. Dies trifft grundsätzlich auf die Höhe des Krankengeldes, Elterngeldes, Arbeitslosengeldes, aber auch auf die Höhe der gesetzlichen Rente zu. Darauf sollten Sie in der Beratung hinweisen und es im Protokoll oder auch in der Entgeltumwandlungsvereinbarung schriftlich fixieren.

Sind die Kürzungen ein Grund, die betriebliche Altersversorgung per Entgeltumwandlung nicht zu machen? Hier kommt es auf den Zeitpunkt an. Wenn die Familienplanung im Gange ist und mit dem Elterngeld schon fest gerechnet wird, sollte die Entgeltumwandlung vielleicht auf später verschoben werden. Ansonsten fangen die Leistungen der betrieblichen Vorsorge die Kürzungen der Altersversorgung sehr gut auf, und die Beratung zur bAV kann ein passender Zeitpunkt sein, beim Arbeitnehmer auf die Notwendigkeit eines Krankentagegeldes hinzuweisen.

THESE #5:
ICH BERATE DEN ARBEITNEHMER SCHON SEIT JAHREN, DER ARBEITGEBER IST ABER NICHT MEIN KUNDE.

Stimmt, in der betrieblichen Altersversorgung ist der Arbeitgeber unser Vertragspartner. Wenn Sie einen Arbeitnehmer beraten, der bei einem sehr großen Arbeitgeber beschäftigt ist, können Sie davon ausgehen, dass Sie hier keine betriebliche Altersversorgung einrichten können. Diese Arbeitgeber werden ihre bestehenden Gruppenverträge haben, die von anderen Beratern betreut werden. Aber es gibt genügend kleine und mittlere Unternehmen, die keine einheitliche Lösung haben. Hier lohnt es sich auf jeden Fall, dass Sie oder der Arbeitnehmer in der Personalabteilung nachfragen, welche Lösungen dort zur bAV bestehen.

THESE #6:

EINE DIREKTE ANLAGE IN INVESTMENTFONDS BRINGT VIEL MEHR RENDITE ALS DIE UNFLEXIBLE DIREKTVERSICHERUNG.

Grundsätzlich kann ich akzeptieren, dass es andere Möglichkeiten für die Altersvorsorge gibt. Eine private Anlage in Investmentfonds kann auch eine gute Lösung sein. Hier ist der Arbeitnehmer flexibel, kann die Anlagestrategie jederzeit ändern und jederzeit über sein Kapital verfügen.

Und genau hier sehe ich das Problem, wenn wir über Altersvorsorge und nicht über Geldanlage reden. Ich erinnere mich zum Beispiel an eine sehr lebhafte Diskussion zu diesem Thema, bei der ich den Berater gefragt habe, wie viele der Investmentdepots denn zum Rentenbeginn zur Verfügung stünden? Er schätzte etwa 15 bis 20 Prozent! Das bedeutet für mich, dass diese „Einschränkung“ der Verfügbarkeit und das Abfindungsverbot in der Direktversicherung dazu führen, dass um die 85 Prozent der Verträge erst zum Rentenbeginn ausgezahlt werden, und davon eine immer größere Zahl als lebenslange Rentenzahlung. Und genau das möchten wir doch: eine wiederkehrende sichere Leistung zum Rentenbeginn, die nicht „verkonsumiert“ werden kann und auch noch gezahlt wird, wenn der frühere Arbeitnehmer mit 85 Jahren und Demenz im Pflegeheim liegt und keine eigenen (Anlage-)Entscheidungen mehr treffen kann. Der Investmentfonds ist als Add-on immer möglich, um zusätzlichen „Luxus“ im Alter oder auch vorher zu finanzieren. Die betriebliche Altersvorsorge stellt zusammen mit der gesetzlichen Rentenversicherung die Grundsicherung im Alter dar.

FAZIT

Betriebliche Altersvorsorge ist kompliziert? Ja, dieser Aussage stimmen wir immer noch zu. Aber bleiben Sie bei der Beratung bei der Direktversicherung durch Entgeltumwandlung. Sie bekommen von uns passende Vorschläge, Antragsunterlagen und eine Brutto-Netto-Berechnung. Und wissen Sie mal auf eine Frage doch keine Antwort, rufen Sie uns gern an – wir helfen auch bei der Beratung online und gegebenenfalls vor Ort! Gemeinsam finden wir für jeden Kunden die passende Lösung. ‹

Bilder: mamanamsai /elements.envato.com

Hanse Finanzen feiert zehnjähriges Firmenjubiläum

Hanse Finanzen erlebte seit der Unternehmensgründung vor zehn Jahren einen steilen Aufstieg. Und wir waren von Anfang an mit dabei, denn auch die Zusammenarbeit zwischen MAXPOOL und der Hamburger Versicherungsagentur jährt sich mittlerweile zum zehnten Mal. Warum Hanse Finanzen heute wie damals fest darauf vertraut, erzählte uns der Gründer Hendric Grosche.

Alles begann in einem kleinen Büro in der Nähe von Lüneburg mit einer gemeinsamen Vision: eine Agentur für Versicherungen und Finanzen, die unabhängig agiert und von ihren Kunden für ein hohes Maß an Transparenz und Fachkenntnis geschätzt wird. „Die produktgebundene Beratung kam für uns nie infrage“, erinnert sich Hendric Grosche. „Wir wollten unseren Kunden alles anbieten können, was der deutsche Versicherungsmarkt hergibt – und sie zu sämtlichen Produkten kompetent beraten können.“

Gerade in Sachen Beratungsqualität wollte die damals vierköpfige Mannschaft vieles anders machen als so mancher Konkurrent.

Vertriebsvorstand Kevin Jürgens und Hanse-Finanzen-Gründer Hendric Grosche stoßen auf zehn weitere gemeinsame Jahre an.

Hendric Grosche hat dazu eine klare Meinung: „Ich war schon damals der Überzeugung, dass sich auf dem deutschen Versicherungsmarkt zu viele schlecht ausgebildete Makler tummeln. Fachkompetenz war für uns deshalb auch bei der Wahl des richtigen Maklerpools entscheidend. Egal um welche Sparte es geht: ich weiß, dass ich bei MAXPOOL echte Menschen erreiche, die auf ihrem Gebiet über jede Menge Expertise verfügen. Diese Mischung aus persönlicher Beratung und Fachkenntnis ist heute alles andere als selbstverständlich – und einer der Gründe dafür, dass unsere Zusammenarbeit schon seit zehn Jahren so gut funktioniert."

Ein weiterer Grund für die Zusammenarbeit seien die digitalen Hilfsmittel, die MAXPOOL den eigenen Vertriebspartnern an die Hand gibt. „Als Finanz- und Versicherungsagentur ein eigenes CRM-System zu entwickeln, ist schon finanziell betrachtet keine praktikable Lösung", erklärt Hendric Grosche. „Dass wir über MAXPOOL auf eine Vielzahl an digitalen Bürohelfern zugreifen können, hilft uns im Makleralltag ungemein."

Aber wie kam es eigentlich zur Zusammenarbeit zwischen Hanse Finanzen und MAXPOOL? Vertriebsvorstand Kevin Jürgens, der 2013 noch als Maklerbetreuer tätig war, erklärt die Vorgeschichte: „Ich bin damals über einen Imagefilm von Hanse Finanzen gestolpert, den die Gründer ins Netz gestellt hatten. Auch wenn das Unternehmen zu dem Zeitpunkt noch ganz am Anfang stand, sah man, mit wie viel Motivation und Begeisterung sie die Branche aufmischen wollten. Ich habe dann direkt zum Hörer gegriffen und rief dort an."

Ob auch Hendric Grosche den Anruf noch im Gedächtnis hat? „An das Telefonat mit Herrn Jürgens kann ich mich sogar noch sehr gut erinnern. Wir waren noch neu im Geschäft und hatten kaum Kunden im Bestand. Dass MAXPOOL uns dennoch so viel Vertrauen entgegengebracht hat, hat die Entscheidung für eine Zusammenarbeit definitiv erleichtert. Seitdem hat sich natürlich einiges getan – wir betreuen heute knapp 2.000 Kunden, und auch unser Team ist seitdem deutlich gewachsen."

Wir gratulieren Hanse Finanzen zum zehnjährigen Jubiläum und freuen uns auf viele weitere gemeinsame Erfolge! ‹

WIR WOLLEN WELTEN BEWEGEN!

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

Hermann Gmeiner

FURAHA PHÖNIX

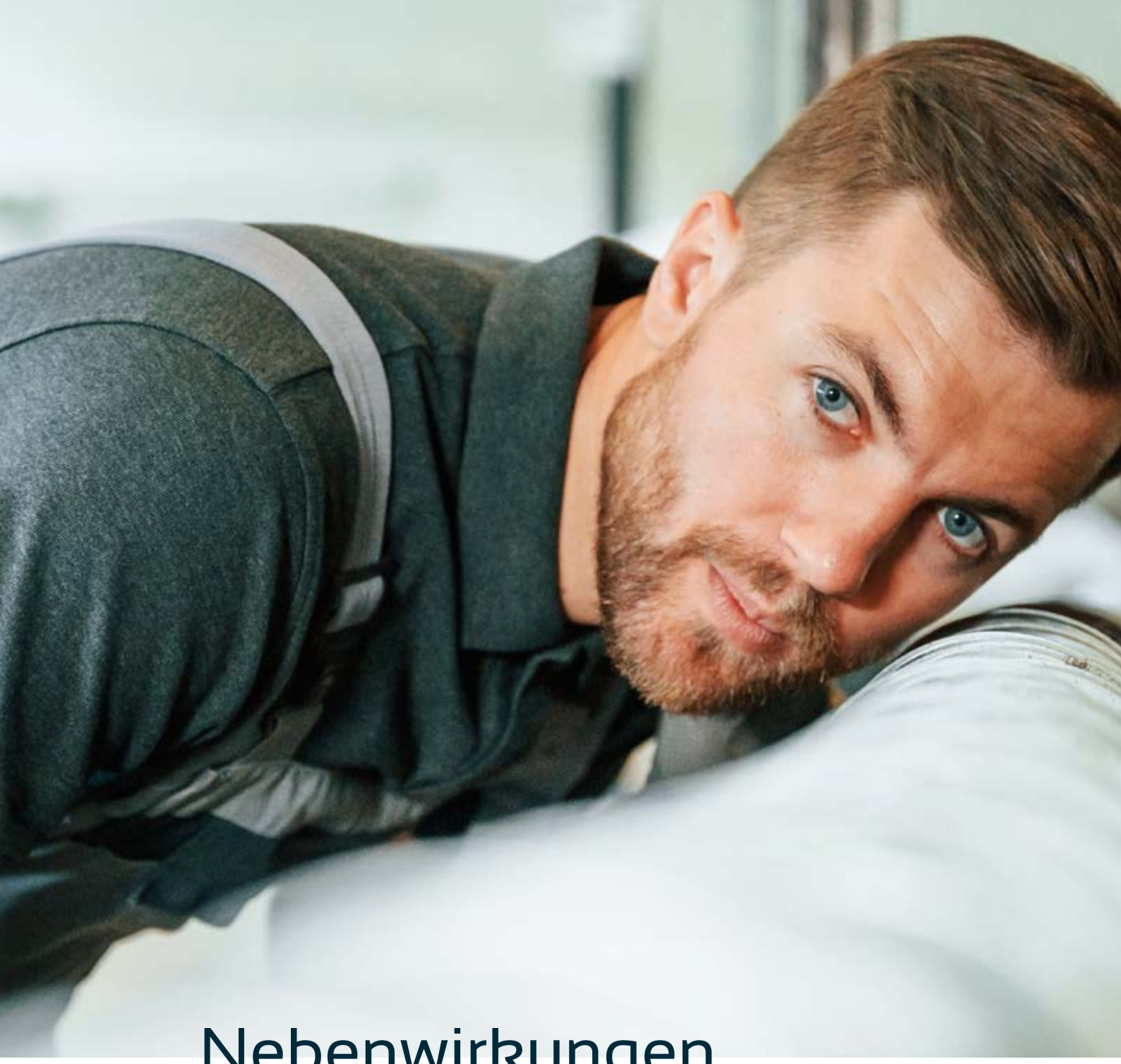
Deutsche Bank Hamburg

Spendenkonto: 0 36 36 06 | BIC: DEUTDEDBHAM

IBAN: DE83 2007 0024 0036 3606 00

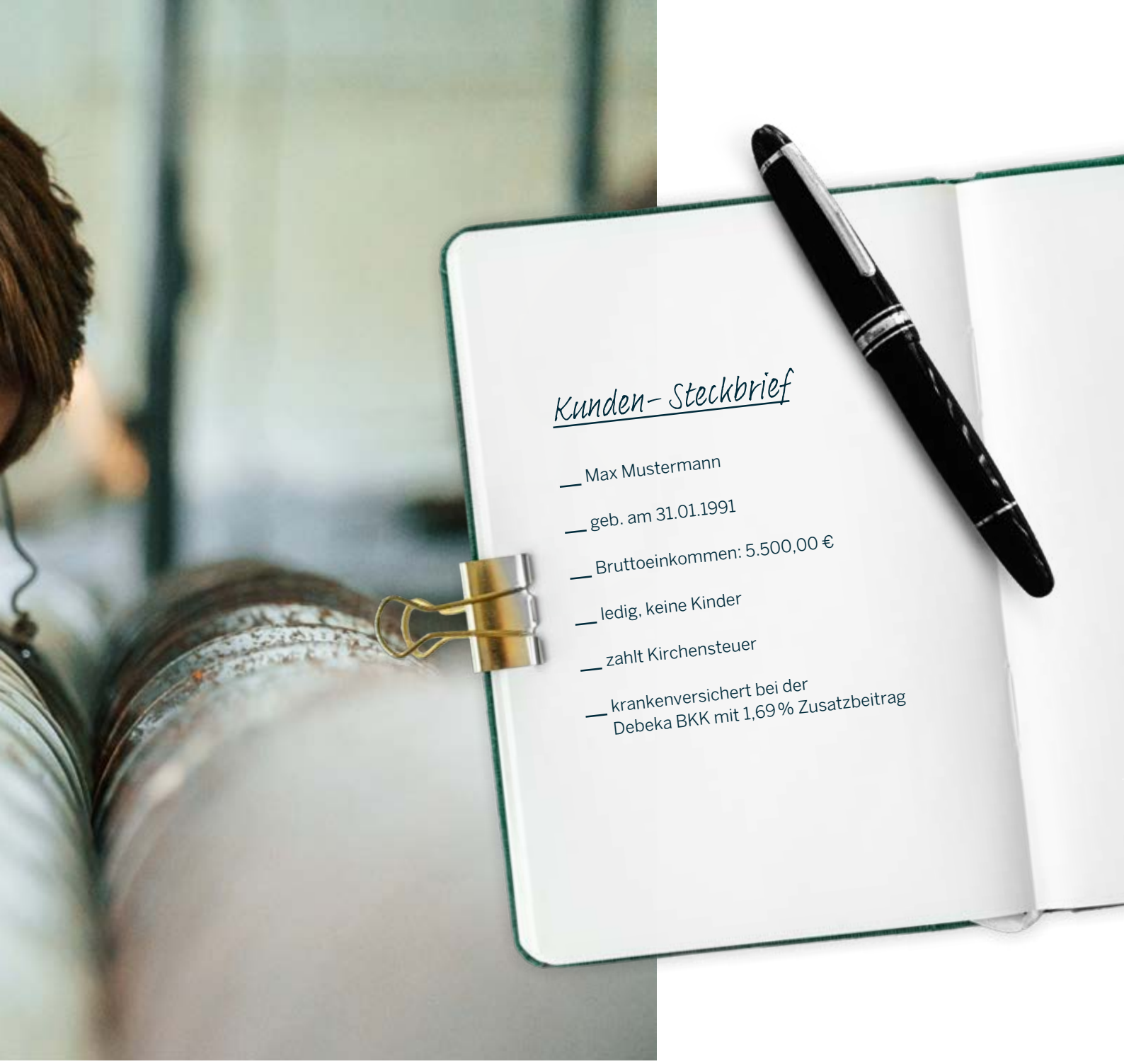
FURAHA PHÖNIX Kinderhaus e. V.
c/o PHÖNIX MAXPOOL Gruppe
Glockengießerwall 2 in 20095 Hamburg | **Tel.:** 040 / 23 85 66-0 | Fax. -10
Vorstand: Oliver Drewes, Kai Säland, Christian Hempen, Christine Drewes
Registrierung des Vereins:
Amtsgericht Hamburg, VR-Nr.: 18 63 9
Finanzamt Hamburg, St.Nr.: 17/441/16186

www.phoenix-kinderhaus.de



Nebenwirkungen der bAV

Reduzierung der Sozialversicherungsansprüche auf den Punkt gebracht



Vielen Arbeitnehmern und auch Arbeitgebern ist es vielleicht nicht bewusst, und – sind wir mal ehrlich – auch wir Berater wollen davon nichts wissen, oder es ist uns schlichtweg egal: Das Investieren durch Entgeltumwandlung in eine betriebliche Altersvorsorge hat auch Nebenwirkungen. Weil die Beiträge zur bAV sozialversicherungsfrei sind, zahlt man diese Ersparnisse nicht in die Sozialversicherung ein und reduziert dadurch die Ansprüche auf Krankengeld, Arbeitslosengeld und Erwerbsminderungsrente. Ja, auch die gesetzliche Rente verringert sich geringfügig, das ist aber zu vernachlässigen. Schließlich hat man ja mehr Rente zur Verfügung, wenn man zusätzlich zur gesetzlichen Rente noch die Betriebsrente bekommt. Macht man nichts, hat man auf jeden Fall weniger.

ZAHLEN SAGEN MEHR ALS 1.000 WORTE

Ich habe gerade erst einen Anfang-30-Jährigen aus der Mittelschicht beraten. Er investiert den 2024 gültigen Vollbeitrag mit der höchsten Förderung, also 4 Prozent der Beitragsbemessungsgrenze der deutschen Rentenversicherung.

Fotos: Rawpixel, miguelangelbriones, mstandret/elements.envato.com

Das sind 302 Euro. Kein fiktiver Fall also, sondern einer aus dem echten Leben!

Der Arbeitgeber zahlt einen Festzuschuss von 25,57 Euro und bezuschusst den Entgeltumwandlungsbetrag mit 20 Prozent. Somit kostet die betriebliche Altersvorsorge nach Abzug der Zuschüsse und Steuern momentan 121,44 Euro vom Nettogehalt. Die Investition geht in eine Fondspolice. Bei konservativ gerechneten 5 Prozent Wertentwicklung bekommt mein Kunde später eine monatliche Bruttorente von 675,25 Euro.

Dank dem sehr guten Beratungsprogramm XEMPUS, welches Sie übrigens auch völlig kostenfrei über MAXPOOL nutzen können, bin ich in der Lage, ihm auch gleich seine ungefähre Nettorente aufzuzeigen. Mit monatlich knapp 120 Euro Investment steht ihm eine lebenslange Nettorente von 360 Euro zur Verfügung, und hier ist die Reduzierung der gesetzlichen Rente durch die geringere Einzahlung in die Rentenkasse schon mitberücksichtigt. Ein Knaller!

NUN ZU DEN NEBENWIRKUNGEN

Aber was ist, wenn er mal länger krank ist? Oder erwerbsunfähig wird? Oder gar arbeitslos? Seine gesetzlichen Ansprüche fallen aufgrund der betrieblichen Altersvorsorge geringer aus. Ist es dem Kunden wichtig, diese Versorgungslücke wieder zu schließen, gibt es dafür (fast) immer eine Lösung.

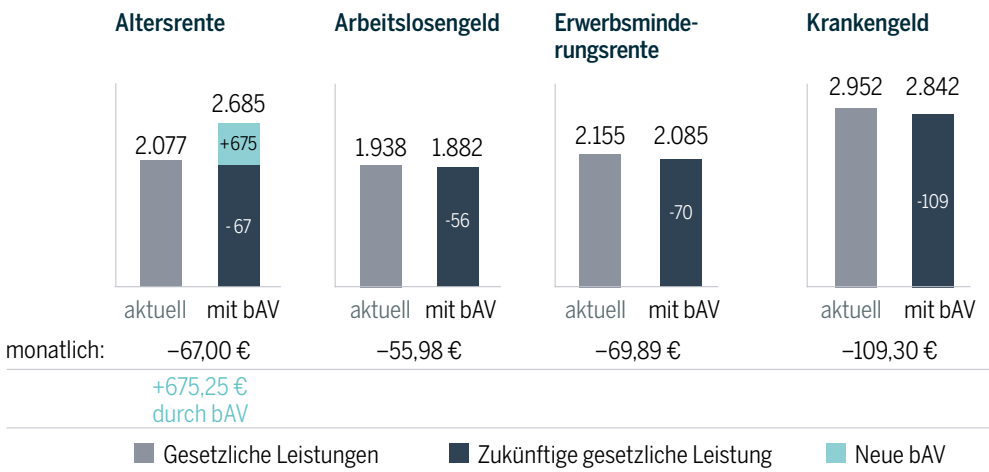
WAS IST RATSAM?

Ich nehme es gleich vorweg: Eine zusätzliche Absicherung der Arbeitslosigkeit wird schwierig. Hier muss Herr Mustermann die 70 Euro weniger Arbeitslosengeld in Kauf nehmen. Beim momentanen und sicher noch absehbar anhaltenden „Arbeitnehmermarkt“ wird sich Herr Mustermann da wenig Gedanken machen müssen. Bei allen anderen Risiken können Zusatzversicherungen helfen. Jetzt stellt sich die Frage: Will ich in der Beratung dieses Fass aufmachen und muss ich dazu überhaupt beraten?

Bei der Erwerbsminderung, als auch der Berufsunfähigkeit, ein ganz klares Ja. Die Erwerbsminderungsrente reicht ja hinten und vorne nicht, wenn man denn überhaupt die volle Rente bekommt.

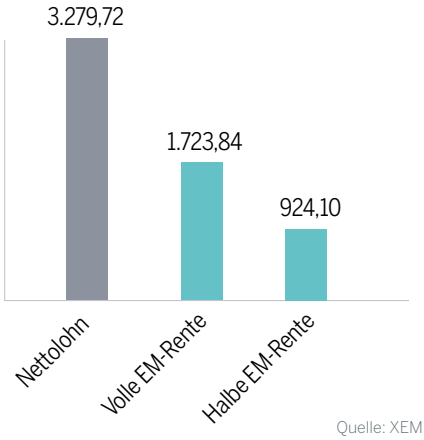
LEISTUNGEN IM ÜBERBLICK

in Euro



Quelle: XEMPUS AG

VORAUSSICHTLICHE GESETZLICHE ERWERBSMINDERUNGSRENTE
in Euro



Quelle: XEMPUS AG

Die BU-Absicherung ist aus meiner Sicht mindestens genauso wichtig wie die Altersvorsorge, denn wird man berufsunfähig, kann man seine Altersvorsorge nicht mehr finanzieren. Herr Mustermann muss da also sowieso „ran". Seine Versorgungslücke bei halber Erwerbsminderungsrente von ca. 924 Euro netto beträgt ca. 2.350 Euro, und das jeden Monat. Ob diese Lücke bei Abschluss einer betrieblichen Altersvorsorge noch ein kleines bisschen größer wird, spielt ja eher eine kleinere Rolle. Es „brennt" ja jetzt schon. Ein guter Anlass, ihn zum zusätzlichen Abschluss einer BU-Versicherung zu beraten, sei es über den Arbeitgeber oder als private SBU – das können Sie als Berater ja steuern.

Im Krankheitsfall hilft eine Krankentagegeldversicherung. Die ist sowieso sinnvoll, da nach Wegfall der Lohnfortzahlung nach sechs Wochen nur noch circa 80 bis 90 Prozent des letzten Nettoeinkommens übrigbleiben. Im Falle von Herrn Mustermann, dessen Nettogehalt bei aktuell circa 3.280 Euro liegt, blieben ihm dann 2.952 Euro Krankengeld bzw. nur 2.842 Euro als Folge der betrieblichen Altersvorsorge. Das sind also insgesamt 438 Euro monatlich oder 15 Euro am Tag weniger in der Haushaltskasse.

Eine Absicherung von 15 Euro am Tag kostet je nach Versicherer zwischen 5 und 8 Euro Monatsbeitrag. Sofern Herr Mustermann also darauf Wert legt, wird er sicher kein Problem damit haben, diese 5 Euro zu investieren, und gegebenenfalls sogar die komplette Lücke zum Nettolohn nach dem Wegfall der Lohnfortzahlung schließen wollen.

FAZIT

Ja, die betriebliche Altersvorsorge führt als Nebenwirkung zu reduzierten Sozialversicherungsansprüchen. Aber wenn wir ehrlich sind, fallen diese wenig ins Gewicht, sofern der Kunde für diese Szenarien eh noch keine Absicherung vorgenommen hat. Vielmehr sind sie sogar als Cross-Selling-Ansatz zu sehen, um auf noch bestehende Absicherungslücken aufmerksam zu machen. Macht der Kunde nichts, hat er auf jeden Fall weniger, als er braucht – egal ob im Rentenalter, bei längerer Krankheit oder wenn er seinen Beruf nicht mehr ausüben kann. ‹

Jens Biegemeier,
Experte für betriebliches Vorsorge-Management, MAXPOOL

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

Fotos: westend61/elements.envato.com

NÜRNBERGER: der verlässliche EKS-Partner

Nachhaltig und finanzstark

Wer seinen Kunden passende Einkommensschutzprodukte anbieten will, braucht einen Partner, der sein Handwerk versteht und Erfahrung hat – wie die NÜRNBERGER.

Die Zahlen sprechen für sich: über eine Million BU-Verträge im Bestand und eine Annahmequote von gut 84 Prozent laut BU-Rating von Morgen & Morgen. Rund 80 BU-Regulierer in der Firmenzentrale sorgen dafür, dass im Jahr BU-Renten in Höhe von 267.000.000 Euro ausgezahlt werden. Und mit nachhaltigen EKS-Produkten gehört die NÜRNBERGER zu den Innovationspionieren in Deutschland.

Es ist kein Zufall, wenn eine der renommiertesten Ratingagenturen wie Franke und Bornberg zu dem Schluss kommt, dass die NÜRNBERGER im BU-Unternehmensrating ein „hervorragend" verdient – und das bereits zum 19. Mal in Folge. In der BU-Branche ist das einmalig. Hinzu kommt, dass die NÜRNBERGER seit mehr als 30 Jahren die BU-Prämien im Bestand nicht angepasst hat. Das bedeutet stabile Beiträge für die Kunden.

ERFOLG MIT NACHHALTIGEN PRODUKTEN

Vermittler wissen: Immer mehr Kunden interessieren sich für nachhaltige Produkte. Mit dem Einkommensschutz-4Future bietet die NÜRNBERGER Vermittlern und Kunden die passende Lösung. Denn nachhaltige Kapitalanlagen, der Spezialisten-Service BetterDoc und die kostenfreie Gesundheitsplattform Coach:N (um nur einige Komponenten zu nennen) sorgen dafür, dass der Kunde das bekommt, was er will: nämlich einen Rundum-Schutz und das gute Gefühl, nicht nur die eigene Zukunft zu schützen. Ob Berufsunfähigkeitsversicherung4Future (BU4Future), Grundfähigkeitsversicherung4Future oder Dread Disease4Future – alle Produkte sind innovativ und leistungsstark. Und apropos Leistung: Laut Morgen & Morgen ist die NÜRNBERGER hier „ausgezeichnet" (Höchstbewertung). Denn sobald alle entscheidungsrelevanten Unterlagen vorliegen, erhält der Kunde nach maximal zehn Tagen die Entscheidung über den Leistungsantrag. Die Leistungsquote liegt bei knapp 78 Prozent.

MIT NACHHALTIGKEIT BEIM KUNDEN PUNKTEN

Gerade für junge Menschen zwischen 20 und 35 Jahren spielt das Thema Nachhaltigkeit eine große Rolle, wenn es darum geht, sich für ein spezielles Produkt zu entscheiden. Ein großer Vorteil für Vermittler: Die BU4Future spricht die Kunden auch emotional an und geht auf ihre Bedürfnisse ein. Der Vermittler stellt somit seine Expertise unter Beweis und zeigt, dass er verstanden hat, was seine Kunden brauchen. Nachhaltiger kann eine Beratung nicht sein. Zudem unterscheiden sich somit die EKS-Produkte der NÜRNBERGER von denen der anderen Anbieter. Im Hinblick auf Alleinstellungsmerkmale im Verkauf ist das ein entscheidender Faktor. ‹

Mehr Infos unter
vertrieb.nuernberger.de/eks4future

Foto: Halfpoint/gettyimages.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

Foto: BullRun/stock.adobe.com

Generation Touchscreen: Wie man die Kunden von morgen schon heute erreicht

Sie sind arbeitsscheu, können sich nie für etwas entscheiden und legen das Smartphone nur zum Schlafen aus der Hand: Das sind nur ein paar der gängigen Vorurteile, die sich die sogenannte Generation Z häufig gefallen lassen muss. Für die Versicherungsbranche war diese Zielgruppe bislang allerdings nicht von allzu großem Interesse – und das, obwohl sie vielen Angeboten viel offener gegenübersteht als noch die Generationen vor ihr.

Wie tickt die Generation Z? Ein ganzes Heer von Journalisten, Soziologen und vor allem Recruitern beschäftigt sich derzeit mit den Hoffnungen und Ängsten junger Menschen, die irgendwann um die Jahrtausendwende auf die Welt kamen. Zuletzt stand vor allem die Arbeitsmoral der „Gen-Zler“ im Fokus, die laut so manchem Arbeitgeber stark zu wünschen übrig lässt. Dass zur perfekten Work-Life-Balance auch Work gehört, sei den jungen Berufseinsteigern kaum noch vermittelbar, so die häufig gehörte Klage.

Beim genauen Blick zeigt sich allerdings wie so oft ein differenzierteres Bild. Den Fachkräftemangel auf dem deutschen Arbeitsmarkt kann man der Gen Z jedenfalls genauso wenig zur Last legen wie die gestiegene Anspruchshaltung der jungen Arbeitnehmer, die daraus resultiert. Die Gen-Zler sind eben genauso wie die Generationen vor ihnen vor allem eines: Kinder ihrer Zeit. Und als solche wuchsen sie inmitten globaler Krisen auf – sei es nun der Krieg gegen den Terror, die Wirtschaftskrise 2008 oder auch der Klimawandel. Diese Erfahrungen waren für die Gen Z prägend und sind wohl auch ein Grund dafür, dass ihr Sicherheitsbedürfnis heute weitaus stärker ausgeprägt ist als das der Generation vor ihnen.

DIGITALE NOMADEN AUF DER SUCHE NACH SICHERHEIT

Eigentlich eine gute Nachricht für die Versicherungsbranche, denn schließlich ist Sicherheit unser Geschäft. Und doch zeigen Umfragen, dass die Mehrheit der Generation Z bislang nur wenige Berührungspunkte mit Versicherungen hatte und das eigene Wissen rund um dieses Thema als ››

eher gering einschätzt. Schaut man in das Versicherungsportfolio eines Gen-Zlers, finden sich dort meist nur die üblichen Verdächtigen – also Haftpflicht, Kfz und die private Krankenversicherung. Etwa jeder Dritte verfügt außerdem über eine private Renten- oder Berufsunfähigkeitsversicherung.

Woran liegt es aber, dass Versicherer und Versicherungsmakler sich mit dieser eigentlich idealen Zielgruppe bislang so schwertun? Einer der wichtigsten Gründe ist ohne Zweifel die Onlineaffinität der Generation Z: Als Digital Natives wuchsen sie von klein auf mit Touchscreens auf und erwarten, dass der digitale Abschlussprozess für eine Versicherung genauso intuitiv aufgebaut ist wie eine Bestellung beim Online-Lieferdienst. Aber auch spezielle digitale Services wie die Schadeneinreichung per App sind für viele junge Versicherungsnehmer heute absolut selbstverständlich.

EINE GUTE BERATUNG KOMMT NIE AUS DER MODE

Obwohl das Sicherheitsbedürfnis der Gen Z stark ausgeprägt ist, steht sie neuen Dingen dennoch sehr offen gegenüber und schätzt die Möglichkeit, sich frei entfalten zu können. Wer Freiheit sucht, möchte sich aber nur ungerne festlegen, was vielleicht ein Grund dafür ist, dass diese Generation als besonders entscheidungsfaul gilt. Deshalb verwundert es auch nicht, dass die Gen Z eine gute Beratung nach wie vor zu schätzen weiß – nur eben digital.

Eine professionell gestaltete Website ist dabei nur die halbe Miete; was es darüber hinaus braucht, ist eine starke Präsenz in den einschlägigen Social-Media-Kanälen. Wer hier punkten möchte, muss die eigene Botschaft so einfach und verständlich wie möglich gestalten. Gefragt ist außerdem alles, was echten Mehrwert bietet – also etwa Erklärvideos, die den Nutzern hilfreiche Informationen zu einzelnen Versicherungsthemen liefern. Wer mit seiner Botschaft Kompetenz vermittelt, erweckt beim Kunden Vertrauen und gewinnt so mehr Aufmerksamkeit für das eigene Angebot.

IDEALISTEN MIT DEM WUNSCH NACH KLARHEIT

Dass junge Menschen besonders idealistisch sind, ist nichts Neues; für die Gen Z gilt dies aber ganz besonders. Umfragen zufolge achtet die Mehrheit dieser Zielgruppe bei der Wahl des richtigen Versicherers auf dessen Nachhaltigkeitsbilanz; ein Drittel ist sogar bereit, eine höhere Prämie in Kauf zu nehmen, wenn ein Versicherungsangebot Nachhaltigkeitsaspekte berücksichtigt. Aber auch dabei gilt: Je klarer die Botschaft, desto wahrscheinlicher der Abschluss. Makler müssen deshalb in der Lage sein, die Nachhaltigkeitsaspekte einer Versicherung klar zu benennen. ‹

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

Foto: BullRun/stock.adobe.com

Passgenauer Rundum-Schutz

Berufsunfähigkeitsversicherung für Handwerker und industrielle Fachkräfte mit der LV 1871 Golden BU

Mit dem Update ihrer Golden BU Lösungen bietet die LV 1871 seit November 2023 eine spezifische, auf die individuellen Bedürfnisse von Handwerkern und industriellen Fachkräften abgestimmte Absicherung der Arbeitskraft. Das innovative Konzept zur Berufsunfähigkeitsversicherung für Handwerker ermöglicht einen optimalen Rundum-Schutz und passgenaue Leistungen.

Eine bezahlbare und passgenaue Berufsunfähigkeitsversicherung für Handwerker oder industrielle Fachkräfte gibt es am Markt kaum. Das glauben immer noch sehr viele und scheuen deshalb vor einer entsprechenden Absicherung zurück. Dabei ist der Bedarf gerade in dieser Berufsgruppe besonders hoch.

Im Schnitt wird jeder vierte Arbeitnehmer im Laufe seines Lebens mindestens einmal berufsunfähig. Laut einer Statistik des Deutschen Gewerkschaftsbundes sind es in manchen handwerklichen Gewerken sogar bis zu 60 Prozent, die im Laufe ihres Lebens ihrem Beruf aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr nachgehen können und eine Erwerbsminderungsrente in Anspruch nehmen müssen.

Es stimmt: Weil insbesondere Handwerker statistisch gesehen ein deutlich höheres Risiko haben, berufsunfähig zu werden, als Menschen in anderen Berufen, sind die Prämien für eine sogenannte Handwerker-BU meist deutlich höher. Trotzdem gibt es gute Gründe, warum Kunden aus Handwerk und Industrie über eine BU nachdenken sollten: Sie arbeiten oft körperlich. Damit setzen sie sich verschiedenen Risiken wie Unfällen oder gesundheitlichen Problemen aus. Fällt das Einkommen weg, sind staatliche Leistungen oft begrenzt. Und wie in fast allen Fällen gilt auch bei der BU für Handwerker: Je früher eine BU-Versicherung abgeschlossen wird, umso größer die Chancen auf Versicherungsschutz zu einem akzeptablen Preis, da in vielen Fällen der persönliche Gesundheitszustand noch gut intakt ist.

INDIVIDUELLE BERATUNG BESONDERS WICHTIG

Aus diesen Gründen hat die LV 1871 sich diese besondere Berufsgruppe vorgenommen, genauestens untersucht und neue Tarifoptionen geschaffen – mit dem Ergebnis, dass sich die Golden BU Berufsunfähigkeitsversicherung für Handwerker und industrielle Fachkräfte nun passgenau im Rahmen der Meister- und Technikergarantie an die berufliche Lebenssituation anpassen lässt. Dabei ist eine fundierte, unabhängige Beratung gerade für Handwerker und industrielle Fachkräfte essenziell.

Denn es gibt am Markt zahlreiche Alternativen von Erwerbsunfähigkeit bis Dread Disease, die in vielen Fällen günstiger sind, aber eben nicht unbedingt einen umfassenden Schutz bieten können. Insofern sollte eine BU-Absicherung immer das Ziel der Beratung sein, wenn es zur individuellen Situation passt. Das gilt es im Beratungsgespräch herauszufinden. ‹

Mehr Informationen, Unterlagen und Tools für die Beratung zu diesen und weiteren Neuerungen bei den Golden BU Lösungen finden Sie auf der Website der LV 1871.

Einfach Link benutzen oder QR-Code scannen: https://lv1871.de/GoldenBUBeratung

Foto: Kzenon / LV 1871

MAXPOOL schenkt Gesundheit

Was unsere Mitarbeiter über die Vorteile der betrieblichen Krankenversicherung sagen

Die betriebliche Krankenversicherung gilt vielen Recruitern als wirkungsvoller Hebel bei der Gewinnung und Bindung von Mitarbeitern. Und auch MAXPOOL nutzt diesen Benefit, um der eigenen Belegschaft eine Freude zu machen und zugleich ihre Gesundheit zu fördern. Aber kommt das Konzept auch wirklich bei den Mitarbeitern an, und wofür nutzen sie ihr Gesundheitsbudget eigentlich? Wir haben uns unter den Kollegen etwas umgehört.

WIE FUNKTIONIERT DIE BKV EIGENTLICH?
Wer bei MAXPOOL angestellt ist, genießt über die betriebliche Krankenversicherung den Versicherungsschutz der Hallesche Krankenversicherung. Um davon profitieren zu können, muss ein Mitarbeiter nicht einmal krank sein, denn auch Brillen, Zahnreinigungen und selbst Massagen sind im Budgettarif mitversichert – und das auch auf Privatrezept. Die Kosten dafür übernimmt der Arbeitgeber, die Leistungen selbst sind für die Mitarbeiter steuerfrei. Vor einiger Zeit wurde das Angebot speziell für die neuen Kollegen sogar noch einmal erweitert: Sie können ihren Versicherungsschutz nach dem Eintritt ins Unternehmen nun zu einem attraktiven Preis privat ergänzen und sich so Extraleistungen wie etwa die Behandlung durch den Chefarzt sichern.

Die betriebliche Vorsorge wirkt! Sprechen Sie Ihre Geschäftskunden jetzt auf diese Lösung an, wir unterstützen Sie gern dabei – auch persönlich vor Ort.

Das sagen unsere Mitarbeiter:

CLEMENS BAHE,
Fachberater Sach- und Gewerbeversicherung

„Selbst wenn man keine Wehwehchen zu beklagen hat, ist die betriebliche Krankenversicherung ziemlich praktisch. Bei mir gab es in diesem Jahr gleich zwei neue Brillen – eine normale für die Arbeit und eine Sonnenbrille mit Sehstärke. Beides hat die Hallesche problemlos übernommen; für die Arbeitsbrille gab es von MAXPOOL sogar noch etwas obendrauf."

HANNA BORCHERS,
Teamleiterin Maklerservice

„Ich habe in diesem Jahr einfach alles eingereicht, was mir in die Finger kam. Klar, dass dann auch mal eine Ablehnung dabei ist, weil etwas nicht zu den versicherten Leistungen gehört, aber fragen kostet ja nichts. Und mit der App der Halleschen ist das Hochladen der Rechnungen und Rezepte so selbsterklärend und super easy, dass sich der Aufwand ohnehin in Grenzen hält. Meine persönlichen Favoriten sind der Zuschuss zur Brille, Zahnreinigungen und Physiotherapie – das kann man immer gut gebrauchen."

SYLVIA BENÖHR,
Teamleiterin Abrechnung u. Sachbearbeiterin für KV, Finanzierung und Bausparen

„Ich habe die Zusatzversicherung im letzten Jahr genau fünf Mal genutzt. Unter anderem gab es neue Einlagen, eine Bildschirmbrille für die Arbeit, ein Medikament sowie eine Zahnreinigung. Jedes Mal, wenn mir der Arzt sagt, dass ich dafür leider selbst in die Tasche greifen muss, lächle ich entspannt und denke mir: „Aber dafür habe ich doch die Hallesche!“ Bei der Wahl der Einlagen entscheide ich mich deshalb auch gerne für eine bessere Qualität, denn die Zuzahlung stört mich ja nicht.“

CHRISTINE DREWES,
Ausbildungsbeauftragte, Personalabteilung

„Bei der bKV denken die meisten wohl zuerst an Zahnreinigungen und Arbeitsbrillen – dabei bietet sie so viel mehr. Zum Beispiel habe ich in diesem Jahr unsere Hausapotheke aufgestockt, was mit den entsprechenden Rezepten vom Hausarzt kein Problem ist. Die Rechnungen einzureichen klappt problemlos per App, und selbst wenn es irgendwo mal hakt, sind die Mitarbeiter der Hallesche sofort zur Stelle.“

KATHARINA SCHLENDER,
Maklerbbetreuerin Finanzierung

„Ich nutze das von MAXPOOL bereitgestellte Gesundheitsbudget mit so viel Freude, dass die 300 Euro bei mir bereits in den ersten Monaten des Jahres aufgebraucht sind. Meist verwende ich es zur Neuanschaffung einer schicken Brille oder auch Sonnenbrille mit Stärke. Aber auch bei meinem Reisehobby hat sich die bKV schon als ziemlich praktisch erwiesen, als ich mal prophylaktische Kompressionsstrümpfe für Langstreckenflüge brauchte. Bei Reisen ab 40 leider notwendig! 2024 werde ich einen Teil meines Budgets auch für Zahnreinigungen verwenden. Für mich ist das Gesundheitsbudget jedenfalls ein extrem tolles Gimmick, da ich damit 300 Euro von meinem eigenen Geld spare, welches ich sonst selbst in meine Gesundheit investiert hätte. Danke, MAXPOOL!“

Und was sagt unsere bKV-Expertin?

CLAUDIA TÜSCHER,
Expertin für betriebliches Vorsorge-Management

„Mehr als 60 Prozent unserer Mitarbeiter sind bereits begeisterte Nutzer der betrieblichen Vorsorge. Dass Budgettarife eine tolle Sache sind, finden aber wirklich alle, weshalb ich auch nicht müde werde, meine Kollegen immer wieder daran zu erinnern. Und unsere Makler natürlich auch, denn das Vertriebspotenzial ist bei den Geschäftskunden nach wie vor gewaltig.“

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

easyOFFICE – des Vertrieblers bester Freund

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

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

SIND MEHR MITARBEITER DER SCHLÜSSEL?

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

1. Kann ich mir einen Mitarbeiter leisten?

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

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

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

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

WELCHE AUFGABEN ÜBERNIMMT EASYOFFICE?

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

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

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

WAS GENAU KOSTET MICH DAS?

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

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

KLARTEXT!

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

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

Fotos: maxbelchenko, nateemee/elements.envato.com

Keine Sache von Glück, sondern Können

Der MAXPOOL-Leistungsservice in Zahlen

Bissiger als ein Pitbull und hartnäckiger als Weinflecken: Mit dem MAXPOOL-Leistungsservice schufen wir einen Mehrwert für Makler und Versicherungsnehmer, der branchenweit bis heute einmalig ist. Wir blicken hinter die Kulissen der Abteilung, die seit über zehn Jahren fest an der Seite Ihrer Kunden steht.

DIE BERUFSUNFÄHIGKEIT MACHTE DEN ANFANG

Seinen ersten Fall hatte der MAXPOOL-Leistungsservice Ende 2012. Mit der Idee, die Kunden der angebundenen Partner bei der Abwicklung von Leistungsansprüchen zu unterstützen, begab sich der Maklerpool damals ein Stück weit auf unbekanntes Terrain, den einen solchen Service hatte es in der Versicherungsbranche zuvor nicht gegeben.

Damals beschränkte sich die Unterstützung allerdings noch auf die Schadenbegleitung im Bereich Berufsunfähigkeit – eine Sparte, die bis heute den Großteil der bearbeiteten Fälle ausmacht. Teamleiterin und Syndikusanwältin Yvonne Czernetzki erklärt den Hintergrund: „Beim Thema Berufsunfähigkeit haben wir es oft mit unterschiedlichen Krankheiten, Berufen, Vorerkrankungen und anderen Faktoren zu tun, die bei der Schadenregulierung eine gewichtige Rolle spielen. Eine ziemlich komplexe Angelegenheit und ein Grund dafür, weshalb die Ablehnungsquote bei Leistungsfällen in dieser Sparte besonders hoch ist. Für die Versicherten, die mit einer Ablehnung konfrontiert werden, ist das natürlich ein echter Albtraum, denn schließlich geht es um viel Geld, das sie in ihrer nicht ganz einfachen Situation gut gebrauchen können."

VOM BU-SPEZIALISTEN ZUM ALLESKÖNNER

In den Folgejahren wurde der Leistungsservice immer weiter ausgebaut. Heute unterstützt ein interdisziplinär aufgestelltes Team MAXPOOL-Partner und deren Kunden spartenübergreifend dabei, im Falle ungerechtfertigter Ablehnungen oder Leistungskürzungen zu ihrem Recht zu kommen. Einzige Bedingung: Es muss sich um ein versicherungsförmiges Produkt aus dem MAXPOOL-Bestand handeln. Mit der Ausweitung der Unterstützung wuchs natürlich auch die Zahl der bearbeiteten Fälle. Yvonne Czernetzki erinnert sich: „2019 ging der Leistungsservice förmlich durch die Decke – wir hatten plötzlich doppelt so viele Fälle auf dem Tisch wie üblich. Das war zwar nicht ganz einfach, aber ein Beweis dafür, dass unser Service ankommt."

»Das Schöne am Leistungsservice ist, dass sich nur selten Standardfälle zu uns verirren.«

Viktoria Wojtylo,
Fachberaterin im Leistungsservice, MAXPOOL

Services, die ankommen, sind so etwas wie eine Spezialität von MAXPOOL. Der Maklerpool setzte schon immer bewusst auf die Kombination aus persönlicher Betreuung und einer Leistungsvielfalt, die so gut wie jeden Aspekt des Maklerlebens abdeckt. Dafür braucht es auch im digitalen Zeitalter echte Menschen, die selbst dann kompetent beraten und betreuen, wenn es kompliziert wird. Von komplizierten Versicherungsfällen lässt sich das Team Leistungsservice deshalb auch nicht aus der Ruhe bringen, wie Fachberaterin Viktoria Wojtylo erzählt: „Das Schöne am Leistungsservice ist, dass sich nur selten Standardfälle zu uns verirren. Jeder Fall ist individuell, jeder Fall ist anders. Das hält die Spannung aufrecht und sorgt dafür, dass wir ständig dazulernen."

ZAHLEN LÜGEN NICHT!

Wie eingespielt und erfahren der MAXPOOL-Leistungsservice heute ist, verrät ein Blick auf die Zahlen: In 87 Prozent der mittlerweile knapp 1.000 Leistungsfälle konnte das Team die Ablehnung des Versicherers erfolgreich anfechten. Ein Grund für die hohe Erfolgsquote ist die Teamaufstellung: Neben Versicherungsexpertise verfügt die Mannschaft auch über rechtliches Know-how – und kann sich jederzeit spartenspezifisches Wissen von den Kollegen nebenan einholen, wenn sie mal selbst nicht weiterweiß. Der andere Grund sei das Durchhaltevermögen der Mitarbeiter, wie uns Yvonne Czernetzki verrät: „Selbst wenn der Versicherer einen Widerspruch gegen seine Entscheidung ablehnt, ist das letzte Wort noch lange nicht gesprochen. Mit einer soliden Argumentation lässt sich nämlich auch diese Entscheidung anfechten. Es gibt aber natürlich auch Fälle, die keine Aussicht auf Erfolg haben – dann muss man auch loslassen können."

MAXPOOL empfiehlt: Viele Versicherungsnehmer befürchten, im Schadenfall mit einer Ablehnung des Versicherers konfrontiert zu werden; der MAXPOOL-Leistungsservice gibt ihnen das gute Gefühl, selbst in einer solchen Situation auf die Unterstützung durch echte Experten zählen zu können. Nutzen Sie den Leistungsservice deshalb auch als Vertriebstool im Beratungsgespräch und stärken Sie so das Vertrauen Ihrer Kunden! ‹

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

Foto: ruslaha44/elements.envato.com

Rette sich, wer kann!

Die GKV ist leckgeschlagen, ist die PKV das Rettungsboot?

Zurzeit findet ein regelrechter „Run“ auf die PKV statt. Grund dafür ist nicht zuletzt der Wunsch nach der bestmöglichen medizinischen Versorgung. Aber auch die Finanzlage der GKV spielt dabei eine nicht unwesentliche Rolle. Die demografische Entwicklung gepaart mit dem Umlageverfahren führt zu einem immer größer werdenden Defizit bei den Kassen. Und jetzt gehen auch noch die Babyboomer in Rente.

Zuletzt erfolgte daher Jahr für Jahr eine Beitragsanpassung im gesetzlichen System. Entweder durch Anhebung der Beitragsbemessungsgrenze (BBG), durch Erhöhung des allgemeinen Beitragssatzes oder Erhöhung des individuellen Zusatzbeitrags. Oder eben alles gleichzeitig. Zudem kommt es immer wieder zu versteckten Anpassungen: Leistungskürzungen. Da diese Maßnahmen aber bei Weitem nicht reichen, subventioniert der Staat die GKV jährlich in Milliardenhöhe.

Selbstverständlich liegen Beitragsanpassungen in der Natur der Sache. Egal ob GKV oder PKV. Die Treiber sind Inflation, medizinischer Fortschritt und die steigende Lebenserwartung. Dennoch: Im Gegensatz zur GKV, welche von der Wirtschaft und der arbeitenden Bevölkerung abhängig ist, setzt die PKV auf das Kapitaldeckungsverfahren. Es werden also Rückstellungen gebildet, um auch künftige Kosten abzufedern. Insgesamt weist die PKV Alterungsrückstellungen in Höhe von rund 328 Milliarden Euro auf.

Betrachtet man die letzten 20 Jahre, so sind die PKV-Beiträge im Schnitt um 2,8 Prozent gestiegen. Die der GKV hingegen um 3,2 Prozent. Wobei der Wert natürlich beschönigt ist. Denn in diesem Zeitraum wurde die gesetzliche Krankenversicherung mit Bundeszuschüssen in Höhe von 238,4 Milliarden gestützt.

Anders als in der GKV kommt es in der PKV nur unregelmäßig zu Beitragsanpassungen. Der Versicherer passt erst dann an, wenn die Kosten die Einnahmen um einen

Foto: babaroga/stock.adobe.com

gewissen Prozentsatz über- oder unterschreiten. Der auslösende Faktor liegt in der Regel bei 5 Prozent oder 10 Prozent. Viele Versicherer sprechen daher Jahr für Jahr eine Beitragsgarantie aus.

Eine Beitragsanpassung bedeutet im Übrigen nicht zwangsläufig, dass der Beitrag sich erhöht. Immer wieder kommt es vor, dass die Prämie nach unten korrigiert wird. Meistens dann, wenn die Schadenquote und mit ihr die Kosten im Bemessungszeitraum extrem niedrig waren.

Übrigens: Während eine Anhebung der BBG oder des Beitragssatzes in der GKV unmittelbar zu einer Beitragserhöhung führt, hat diese keine Auswirkung auf den Beitrag in der PKV. Im Gegenteil: Angestellte, welche privat krankenversichert sind, profitieren sogar von einem höheren Arbeitgeberzuschuss.

Die Lage ist eindeutig. Die GKV ist von der Wirtschaft abhängig und hat ein Finanzierungsproblem. Die Leistungen sind limitiert und werden gekürzt. Wer gesetzlich versichert ist und seinen Versicherungsschutz erhöhen will, muss Zusatzversicherungen kaufen.

Die PKV ist in der Regel deutlich günstiger, kommt ohne Fremdfinanzierung aus und ist mit dem Kapitaldeckungsverfahren nachhaltig aufgestellt. Die Leistungen sind individuell und bis hin zur bestmöglichen medizinischen Versorgung wählbar.

Worauf also noch warten? Sprechen Sie Ihre Kunden auf das Thema an. Das KV Werk unterstützt Sie bei der Erörterung des richtigen Tarifs. ‹

Philip Stellmach,
Geschäftsführer, KV Werk GmbH

Kontakt:
KV Werk in Kooperation
mit MAXPOOL
0221 95 58 55 20
angebot@kvwerk.de

Quellen: zukunftsuhr.de; https://www.pkv.de/positionen/bundeszuschuss/

Rundum-Schutz für Ihre Kunden, Haftungssicherheit für Sie als Makler

MAX-PHV PREMIUM

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

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

Stefan Klahn,
Geschäftsführer der
PHÖNIX Schutzgemeinschaft

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

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

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

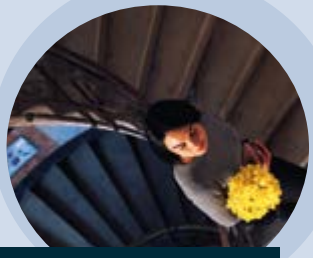
Bild: creativevip/elements.envato.com

MAX-THV PREMIUM

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

MAX-UV PREMIUM

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



MAX-HAUSRAT PREMIUM

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

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

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

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

WETTBEWERBSVORTEIL HAFTUNGSMINIMIERUNG
Mangelnder Versicherungsschutz, Deckungslücken oder verschlafene Gesetzesänderungen: Die Liste der Stolperfallen, die einem Makler bei seiner Arbeit begegnen, ist lang. Da Versicherungsmakler ähnlich einem Rechtsanwalt weitreichende Pflichten haben, kann sie jede davon teuer zu stehen kommen.
Die Deckungskonzepte der PHÖNIX Schutzgemeinschaft reduzieren dieses Haftungsrisiko schon aufgrund der lückenlosen Absicherung, die sie den Versicherten bieten – die Produktauswahlhaftung macht die Haftungsminimierung schließlich perfekt. Für Stefan Klahn ein einmaliges Angebot: „Die Leistungsmerkmale unserer Tarife sind einzigartig, und auch die Produktauswahlhaftung gibt es auf dem Markt so kein zweites Mal. Damit haben unsere Deckungskonzepte der Konkurrenz einiges voraus, was für unsere Partner wiederum echte Wettbewerbsvorteile sind.“ ‹

Jetzt mehr erfahren:

Mit Risikoleben und Sterbegeld in der Beratung punkten

Die aktuelle DELA-Vorsorgestudie weist auf erhebliche Lücken bei der Absicherung des Todesfallrisikos hin – und ist geradezu ein Appell an Vorsorgeberater, sich der Themen Risikoleben und Sterbegeld anzunehmen.

Die Ergebnisse der von YouGov durchgeführten DELA-Vorsorgestudie lassen Makler und Vermittler aufhorchen: Nur 13 Prozent der Deutschen verfügen über eine Risikolebensversicherung und nur 12 Prozent über eine Sterbegeldversicherung. Berater sollten ihre Kunden für das Todesfallrisiko sensibilisieren und ihnen aufzeigen, wie sie Familie und Partner finanziell wie auch organisatorisch absichern und dabei zugleich selbstbestimmt über den Tod hinaus handeln können.

Dabei ist es gut zu wissen, dass das Risikoempfinden der Deutschen stärker durch Ereignisse wie Naturkatastrophen, Pandemien und politischen Extremismus geprägt ist als durch persönliche Risiken wie Berufsunfähigkeit und Arbeitslosigkeit. Nur 21 Prozent nehmen das vorzeitige Ableben von Ehepartnern oder Lebensgefährten als Risiko wahr. Auch den eigenen vorzeitigen Tod stufen nur 28 Prozent der Befragten als ein existenzielles Risiko für Familie und Partner ein.

TOP-VERTRIEBSUNTERSTÜTZUNG UND BESTE TARIFE VOM VORSORGESPEZIALISTEN DELA

Als Spezialist für die Absicherung des Todesfallrisikos vermittelt DELA in regelmäßigen Webinaren wichtiges Wissen und praktische Tipps für die Vorsorgeberatung und geht auch auf Spezialthemen wie die Absicherung von Schlüsselpersonen in Unternehmen ein. Darüber hinaus stellt DELA mit dem Familienschutz unter anderem praxisgerechte Notfall-Checklisten und juristisch geprüfte Vorsorgedokumente für die Kundenberatung zur Verfügung.

Auf der Produktseite bestätigen renommierte Wirtschafts-, Finanz- und Fachmedien wie Handelsblatt, WirtschaftsWoche, Focus Money und AssCompact regelmäßig die besondere Qualität der Risikoleben- und Sterbegeldtarife von DELA: Bei Risikoleben überzeugen DELA aktiv Leben und DELA aktiv Leben plus+ mit starken Leistungen sowie im Plus-Tarif mit Zusatzoptionen wie „Sofortzahlung Pflege“ und „Schwere Krankheiten“. Die Sterbegeldversicherung DELA sorgenfrei Leben unterstreicht mit Serviceleistungen wie Abschiedsplaner und psychologischer Erstbetreuung Hinterbliebener den besonderen Anspruch von DELA als DER Partner für die Hinterbliebenenvorsorge: „Der Schutz der Liebsten, das füreinander Dasein, ist fest im Leitmotiv der DELA ‚Einer trage des anderen Last‘ verankert“, bekräftigt Daniel Pytiak, Chief Commercial Officer bei DELA Lebensversicherungen. ‹

Weitere Informationen zur DELA:
https://vertriebspartner.dela.de

Foto: Oliver Rossi /gettyimages.de

GESUNDHEITSRISIKEN PRÜFEN?

SCHRECKLICH LEICHT.

Dank automatisierter Risikoprüfung bei der LV 1871.

MEHR ENTDECKEN: lv1871.de/partnerservice

LV 1871

Kündigungsgrund Einsatzbereitschaft?

Wie der MAXPOOL-Leistungsservice einer Arbeitnehmerin zu ihrem Recht verhalf

Nach zwölf Jahren im Betrieb einfach vor die Tür gesetzt zu werden, ist für keinen Arbeitnehmer angenehm. Noch schlimmer ist es, wenn die Rechtsschutzversicherung die Kosten für den hinzugezogenen Anwalt nicht übernehmen möchte. Ein auswegloser Fall? Nicht für unseren MAXPOOL Leistungsservice!

Foto: DragonImages/elements.envato.com

Viktoria Wojtylo,
Fachberaterin im Leistungsservice,
MAXPOOL

WENN DER AUFHEBUNGSVERTRAG ZUM DRUCKMITTEL WIRD

Zwölf Jahre lang war unsere Kundin ihrem Betrieb als Teilzeitkraft treu. Selbst als ihr Arbeitgeber sie darum bat, die Aufgaben ihres Teamkollegen während seines Sabbaticals zu übernehmen, willigte sie ohne Murren ein. Wer für zwei arbeitet, bekommt die anfallenden Überstunden sicher vergütet – so zumindest die Annahme unserer Kundin. Aber auch einer Stundenerhöhung hätte sie in dieser für sie nicht ganz einfachen Situation liebend gern zugestimmt.

Als sie zum Personalgespräch geladen wurde, hatte sie also allen Grund zur Hoffnung. Umso größer war dann der Schock, als der Arbeitgeber ihr plötzlich den Aufhebungsvertrag vorlegte. Und sie vor die Wahl stellte: Entweder sie unterschreibt oder sie wird gekündigt. Ein aus Sicht unserer Kundin vollkommen ungerechtfertigter Vorgang, weshalb sie sich sofort hilfesuchend an einen Anwalt wandte. Die dafür anfallenden Kosten sollten kein Problem sein, denn schließlich hatte sie ja für genau solche Fälle eine Rechtsschutzversicherung abgeschlossen.

Statt der erhofften Kostenübernahme folgte jedoch die zweite böse Überraschung: Die Versicherungsgesellschaft lehnte die Deckungsanfrage des Rechtsanwalts prompt ab. Die Begründung: Der Anwalt sei lediglich mit der Prüfung des Aufhebungsvertrages beauftragt worden, was im Sinne der Versicherungsbedingungen keinen Rechtsverstoß darstelle.

UNSER SPEZIALKOMMANDO FÜRS KLEINGEDRUCKTE

Der Versicherungsmakler der Kundin bat uns um die Prüfung der Ablehnung. Schon nach einem kurzen Blick in die Unterlagen war uns klar, dass der Fall alles andere als einfach wird – die Kundin hatte den Aufhebungsvertrag nämlich bereits unterschrieben. Wenn ein Arbeitsverhältnis freiwillig und auf Wunsch des Arbeitnehmers mit einem Aufhebungsvertrag beendet wird, stellt dies keinen Rechtsverstoß dar. Und da eine Rechtsschutzversicherung erst dann greift, wenn ein Rechtsverstoß vorliegt, hätte unsere Kundin im vorliegenden Fall ziemlich schlechte Karten.

Der Teufel steckt aber bekanntlich im Detail. Deshalb legten wir den Fall auch nicht gleich zur Seite, sondern hakten nach: Was waren die genauen Gründe für das Ausstellen des Aufhebungsvertrags? Warum wurde das Arbeitsverhältnis plötzlich beendet? Auch den Aufhebungsvertrag selbst ließen wir uns zukommen. Und wurden schnell fündig: Aus dem Vertrag ging eindeutig hervor, dass er nicht auf Wunsch der Kundin geschlossen wurde. Zudem wurde im Aufhebungsvertrag selbst darauf hingewiesen, dass das Arbeitsverhältnis auch dann beendet wird, wenn die Arbeitnehmerin die Aufhebungsvereinbarung nicht unterzeichnen sollte.

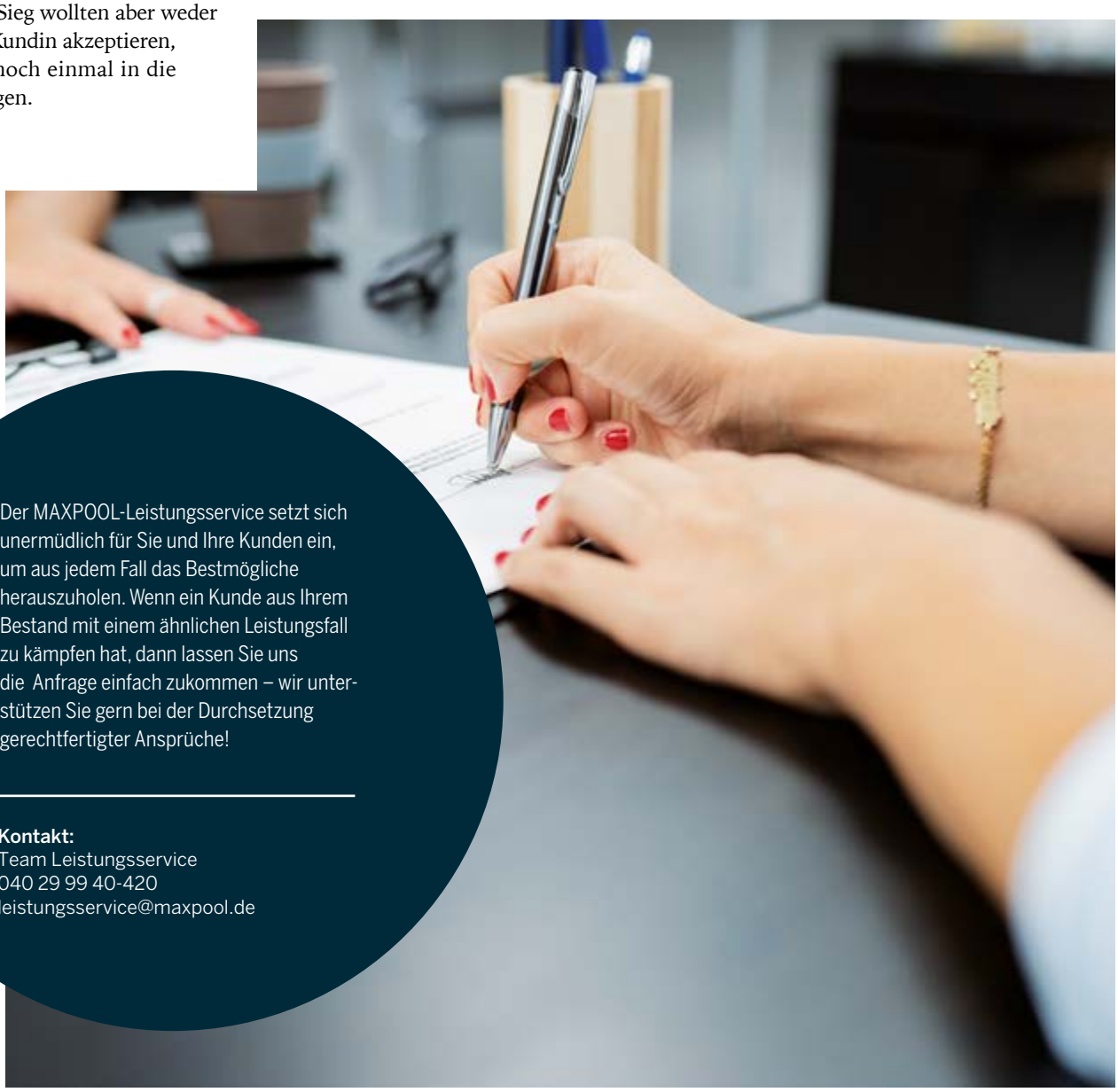
Somit hatten wir genügend Beweise in der Hand, um der Deckungsablehnung der Rechtsschutzversicherung zu widersprechen. Denn auch wenn Aufhebungsverträge für beide Seiten verbindlich sind, verlieren sie ihre Wirksamkeit, wenn der Arbeitnehmer zur Unterzeichnung gedrängt wurde. Die Androhung der Kündigung stellte also schuldhaftes Fehlverhalten des Arbeitgebers und somit einen Rechtsverstoß dar. »

KEINE HALBEN SACHEN!

Nach dem Einreichen eines Widerspruchs heißt es erst einmal warten. Da Versicherer solche Fälle nicht mit der allerhöchsten Dringlichkeit behandeln, hilft es, sie immer wieder an den noch offenen Vorgang zu erinnern. Schließlich erhielten wir die Antwort: Die Rechtsschutzversicherung war bereit, die Hälfte der Anwaltskosten zu übernehmen. Die Erstattung in voller Höhe lehnte sie dagegen ab, da der Rechtsanwalt den Aufhebungsvertrag ihrer Ansicht nach lediglich überarbeiten sollte. Einen halben Sieg wollten aber weder wir noch die Kundin akzeptieren, weshalb wir noch einmal in die Offensive gingen.

HARTNÄCKIGKEIT ZAHLT SICH AUS!

Im zweiten Widerspruch erklärten wir dem Versicherer noch einmal die Sachlage: Die Initiative für den Aufhebungsvertrag ging klar vom Arbeitgeber aus; im Grunde handelte es sich hierbei um eine Kündigung, was einen eindeutigen Rechtsverstoß darstellt. Dass der Bundesgerichtshof in ähnlichen Fällen zum gleichen Schluss kam, stärkte unseren Standpunkt zusätzlich. Angesichts solch schlagkräftiger Argumente blieb der Rechtschutzversicherung nichts anderes übrig, als ihre Entscheidung zu revidieren und die Rechtsanwaltsgebühren in voller Höhe zu übernehmen. Ein weiterer Sieg für den MAXPOOL-Leistungsservice und eine große Erleichterung für unsere Kundin, die sonst auf den Kosten sitzen geblieben wäre. ‹



Der MAXPOOL-Leistungsservice setzt sich unermüdlich für Sie und Ihre Kunden ein, um aus jedem Fall das Bestmögliche herauszuholen. Wenn ein Kunde aus Ihrem Bestand mit einem ähnlichen Leistungsfall zu kämpfen hat, dann lassen Sie uns die Anfrage einfach zukommen – wir unterstützen Sie gern bei der Durchsetzung gerechtfertigter Ansprüche!

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

Foto: josecarloscerdeno/elements.envato.com

Die MAXPOOL-Bestandsübertragung

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

Sprechen Sie uns gern an.

Ihre Vorteile:

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

HANNA BORCHERS
Teamleiterin Bestandsübertragung

www.maxpool.de

MAXPOOL
Maklerkooperation

Millionen auf zwei Beinen

Ein Abendessen, perfekt geformte Ersatzteile und die große Frage, welchen Wert ein Hinterteil haben kann

Immer im Einsatz, nicht zu ersetzen: Unser Körper läuft 24 Stunden unter Hochdruck und ist unser wertvollstes Gut. Verwunderlich, dass wir dieses Meisterwerk der Natur – vorsichtig gesagt – etwas lieblos behandeln und ihm nur bedingt den nötigen Schutz gönnen. Von regelmäßigen Sporteinheiten oder reinigenden Detoxkuren ganz zu schweigen! Während Autos, Wohnungen und materielle Güter mit Millionensummen abgesichert werden, tragen wir unsere nackte Haut meist ungeschützt am Körper.

»Die Vereinigung der Deutschen Ästhetisch-Plastischen Chirurgen (VDÄPC) verzeichnet einen Anstieg aller ästhetischen Behandlungen von rund 15 Prozent.«

Dr. med. Steffen Handstein,
Facharzt für Plastische und Ästhetische Chirurgie
und VDÄPC-Präsident**

Dass die Menschheit zu Extremen neigt, hat sie in der Vergangenheit schon öfter unter Beweis gestellt. Warum sollte es bei der Absicherung des eigenen Körpers anders aussehen? Von fehlender Krankenversicherung bis zum Schutzpaket in Millionenhöhe: Die Spanne ist in alle Richtungen offen. Aber haben Sie sich schon einmal die Frage gestellt, was wohl die verrückteste Versicherung oder das am höchsten versicherte Körperteil ist? Diese Fragen begegnen uns im Makleralltag immer wieder und bieten absurde Antworten, die auf den zweiten Blick gar nicht mehr so ungewöhnlich erscheinen.

VERGOLDETE HINTERTEILE ZUM APERITIF

Als Tom*, ein befreundetes Handmodel, mir vor einigen Tagen bei einem Abendessen von einem Unfall mit seinem Mountainbike erzählte, stellte er mir die Frage, ob es für ihn und seine Hände eine passende Absicherung gäbe. Die Schnelligkeit, mit der sich am Tisch eine abendfüllende Diskussion um Sinn und Unsinn ebensolcher Versicherungen entwickelte, glich einem Flächenbrand. Schnell kam die Sprache auf bekannte Namen und ihre Körperteile: Die Beine von Fußballer David Beckham sind mit 63 Millionen Euro versichert, die Stimme von Bruce Springsteen ist 5,1 Millionen Euro wert und das Lächeln von „Pretty Woman" Julia Roberts strahlt mit einer Absicherung von 27 Millionen Euro. Schauspielkollegin und Sängerin Jennifer Lopez geht aufs Ganze und ließ ihren gesamten Körper angeblich für eine Milliarde Euro absichern. Einerseits mag die Gleichung Körper gleich Kapital logisch erscheinen. Andererseits lässt sie eine Prise Zweifel beim Gedanken an die Millionensummen aufstoßen.

* Anm.: Name von der Redaktion geändert
** Quelle: VDÄPC: www.vdaepc.de/vdaepc-statistik-2022-zahlen-fakten-entwicklungen-in-der-aesthetisch-plastischen-chirurgie/

Schauspielerin Scarlett Johansson, Moderatorin Heidi Klum und Model Kate Moss verbindet eine Gemeinsamkeit. Die Hände der drei Prominenten wurden in verschiedenen Werbespots vom britischen Handmodel Nina Taylor gedoubelt. Perfekte Hände für die makellose Illusion: Wenn Nahaufnahmen von Fingern und Handknöcheln gewünscht sind, ist das vielbeschäftigte Handmodel die erste Anlaufstelle. Dabei verdient Taylor bis zu 6.000 Euro je Auftrag. Im Ernstfall erhielte die Britin für ihre Hände eine Versicherungssumme in Höhe von 2,5 Millionen Euro. Der hohe Wert hat jedoch noch einen ganz anderen Preis: ein strenges Vertragswerk, das selbst Alltäglichkeiten zur Herausforderung werden lässt. Nina Taylor darf weder Ski fahren noch in den Bergen klettern gehen oder scharfkantige Getränkedosen öffnen. Selbst kleine Schnittwunden könnten ihren Job problematisch gestalten und im schlimmsten Fall gefährden.

EIN GLÄSCHEN SICHERHEIT ZUM DESSERT

Von den kuriosen Versicherungssummen und Entscheidungen mancher Promis entwickelte sich das Gespräch im Laufe des Abends zu der Frage, was eigentlich passiert, wenn Nase, Brüste und Hintern nach einer OP ihren Glanz verlieren. Wie es der Zufall wollte, saß nur wenige Plätze neben Tom ein bekannter Facharzt für Plastische und Ästhetische Chirurgie, der von den skurrilen Wünschen seiner namhaften Klientel zu berichten wusste. Zwar ist ein zusätzlicher Versicherungsschutz für die Ersatzteile am eigenen Körper optional, aber es empfiehlt sich, eine Folgekostenversicherung als Patient abzuschließen und mögliche Behandlungen infolge des Eingriffs abzusichern. In ausreichenden und detaillierten Vorgesprächen wird verhindert, dass die Vorstellungen der Patienten und finale Ergebnisse voneinander abweichen, doch Ausnahmefälle bestätigen die Regel. Noch wichtiger ist es daher, als behandelnder Arzt vier grundlegende Versicherungen abzuschließen:

»Egal wie ausgefallen der Versicherungswunsch auch ist, wir finden eine Lösung für Ihre Kunden.«

Daniel Lamann,
Abteilungsleiter Marketing,
MAXPOOL

Bilder: imagesourcecurated, Sensvector /elements.envato.com

HAFTPFLICHTVERSICHERUNG

Die Behandlung eines Patienten verläuft anders als erwartet. Unabhängig davon, wie der Fehler entstanden ist, haftet der Praxisinhaber. In diesem Fall lohnt sich eine Haftpflichtversicherung, die prüft, ob Schadenersatzforderungen seitens des Patienten gerechtfertigt sind.

RECHTSSCHUTZVERSICHERUNG

Ein Patient ist unzufrieden mit dem Behandlungsergebnis und ist sich sicher, dass ein medizinischer Fehler vorliegt. Der Anklage folgt ein Ermittlungsverfahren, an welches sich ein kostenintensiver Prozess anschließt. Hier kommt die Rechtsschutzversicherung zum Einsatz, die Anwalts- und Gutachterkosten während der Ermittlungen sowie Gerichtskosten trägt.

BERUFSUNFÄHIGKEITSVERSICHERUNG

Auch Ärzte müssen sich vor Unfällen mit anschließender Arbeitsunfähigkeit schützen. Fehlt diese Absicherung, bleibt das finanzielle Sicherheitsnetz aus.

BETRIEBSUNTERBRECHUNGSVERSICHERUNG (BUFT)

Aufgrund eines Unfalls, einer Krankheit oder externer Einflussfaktoren sind temporäre Einkommensausfälle zu verzeichnen? Eine Betriebsunterbrechungsversicherung fängt den finanziellen Schaden auf und sichert laufende Fixkosten ab.

ZWEI GEDANKEN ZUM MITNEHMEN, BITTE!

Spätestens zum Absacker war deutlich, dass sich über die scheinbar grenzenlosen Summen für Hände, Hintern und Beine vortrefflich diskutieren lässt. Die Absicherung von Arbeitsmitteln ist ein legitimer Prozess – in welcher Form diese Arbeitsgeräte auch existieren mögen. Wenn es für die ausführende Arbeit unerlässlich ist, ist eine Versicherung immer sinnvoll. Ob ein breites Lächeln oder eine Stimme wiederum Millionenbeträge rechtfertigt, bleibt reine Ansichtssache und liegt zudem im Auge des Betrachters. Für Ärzte, die mit der Optimierung dieser Goldstücke beauftragt werden, gilt dies in keinem Fall: Wer mit wertvollem Material hantiert, sollte nur geschützt Hand anlegen. ‹

HÄTTEN SIE ES GEWUSST?

Überblick über die am häufigsten durchgeführten Schönheitsoperationen in Deutschland

Was	2018	2020	2022
Lidstraffung	11,2 %	11,8 %	16,3 %
Fettabsaugung	8,6 %	8,3 %	12,6 %
Brustvergrößerung (Implantat)	8,4 %	12,7 %	11,4 %
Bruststraffung	3,3 %	3,1 %	7,1 %
Bauchdeckenstraffung	4,5 %	2,7 %	6,4 %
Brustverkleinerung	4,2 %	3,2 %	6,0 %
Hals-Stirn-Facelift	5,7 %	3,9 %	5,2 %
Nasenkorrektur	4,4 %	1,1 %	4,5 %
Intimkorrektur		1,8 %	3,5 %
Brustvergrößerung (Eigenfett)		2,5 %	3,2 %

Quelle: Statista

CYBER-DECKUNG

ist die Privathaftpflicht der Zukunft.

Das Internet vernetzt heute alle mit allem, was es Angreifern umso einfacher macht, an unsere Daten zu gelangen. Die Frage ist deshalb nicht, ob, sondern wann man Opfer eines Cyberangriffs wird. Die Schäden, die dadurch in der IT von Unternehmen entstehen, lassen sich kaum abschätzen. Das macht die Cyberversicherung aus meiner Sicht zu den wichtigsten Versicherungen für Gewerbetreibende.

Nehmen wir an, dass es einem Angreifer gelingt, die Daten auf Ihrem PC und dem Server zu verschlüsseln. Eine Katastrophe für Ihr Unternehmen! Zum Glück hatten Sie eine Datensicherung, mit der Sie alles wiederherstellen können. Ihre Geräte müssen nun bereinigt werden, die Rückspielung kostet Zeit und Geld, und dann ist da noch die Frage, wie es überhaupt zum Angriff kommen konnte. Sie nehmen professionelle Hilfe in Anspruch, was bedeutet, dass Ihr Betrieb schlimmstenfalls tagelang stillsteht.
In der Summe kommen Sie so schnell auf einen fünfstelligen Schaden, der Ihnen im Idealfall von einer Versicherung erstattet wird und nicht die Existenz Ihres Unternehmens bedroht.

Anders verhält es sich, wenn bei einem Cyberangriff Ihre Daten gestohlen werden. Dann ist die Analyse weitaus aufwendiger und nur durch einen externen Dienstleister zu bewerkstelligen. Sie müssen die Lücken im System schließen und sind verpflichtet, alle Kunden zu informieren, deren Daten abhandengekommen sind. Gegebenenfalls muss der Schaden auch der Behörde gemeldet werden. Neben dem finanziellen Schaden folgt der Imageschaden.

Solche Angriffe sind automatisiert, da die Software der Cyberkriminellen 24 Stunden am Tag und ohne Pause läuft. Die Cyberkriminellen selbst müssen also nichts weiter tun, als abzuwarten, bis der Einbruch bei jemandem funktioniert hat. Als IT-Vorstand habe ich da schon viel gesehen und gehört. Wenn ich beispielsweise auf unsere Firewall oder die Webserverlogs schaue, dann sehe ich, dass wir mehrmals pro Minute Einbruchsversuche abwehren.

Einige Versicherungsprodukte decken nicht nur den finanziellen Schaden, sondern bieten den Versicherungsnehmern außerdem auch Präventivbausteine, die sie und ihre Mitarbeiter für das Thema sensibilisieren. In jedem Fall sind Cyberversicherungen ein absolutes Must-have für jeden Unternehmer. Nutzen Sie also Ihre Vertriebschancen – unser Komposit-Team unterstützt Sie gerne dabei!

Andreas Zak,
IT-Vorstand,
PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG

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

Bild: saicle/elements.envato.com

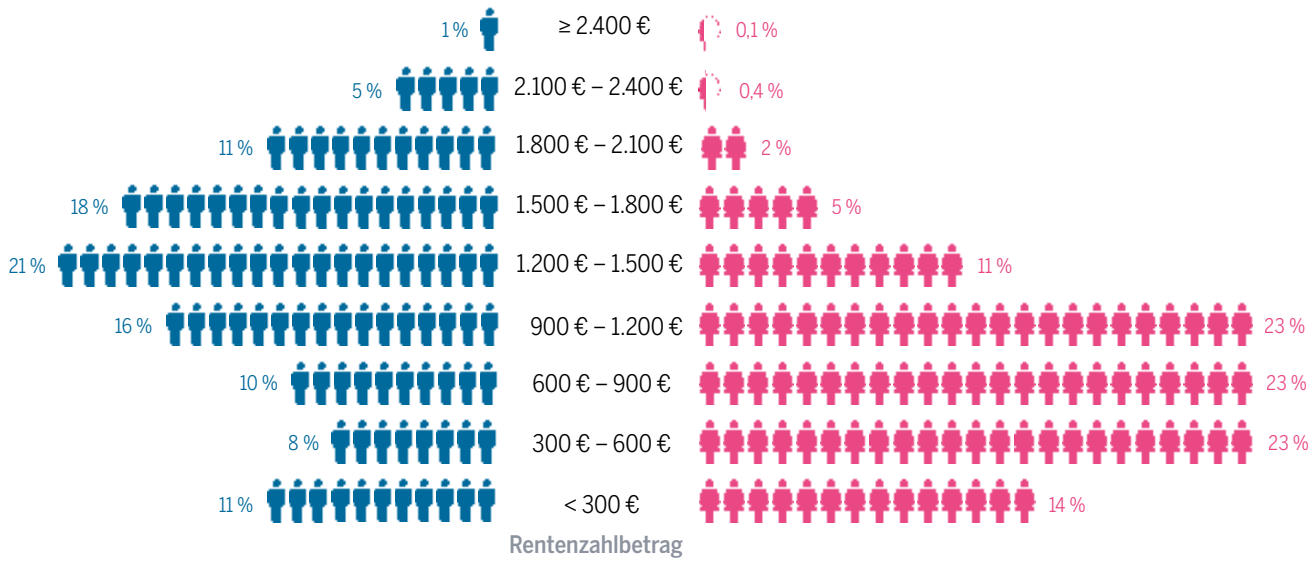
Fürsorgepflicht des Maklers für die Altersvorsorge seiner Kunden

Eine Beratung und Aufklärung über die vorhandene und mögliche Altersversorgung seiner Kunden ist von entscheidender Bedeutung, damit der Ruhestand im Alter finanziell uneingeschränkt genossen werden kann.

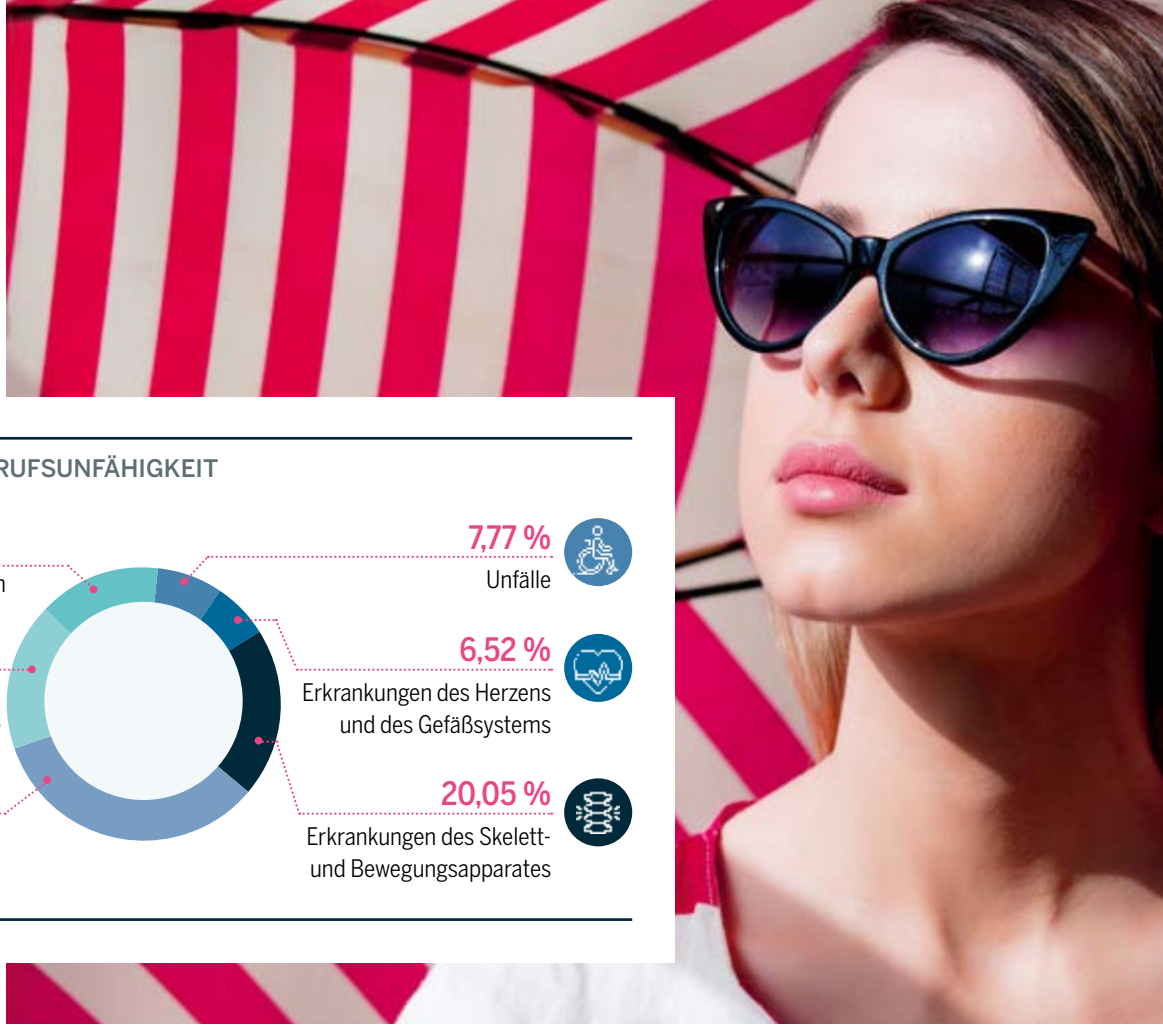
Allein mit einem Anspruch auf gesetzliche Rente kann eine entspannte finanzielle Situation im Alter in der Regel nicht dargestellt werden. Schon seit längerer Zeit ist diese Weisheit in der breiten Bevölkerung kein Geheimnis mehr. Umso wichtiger, seine Kunden frühzeitig über dieses wichtige Thema aufzuklären und natürlich aufzuzeigen, wie eine passende Lösung aussehen könnte. Der Makler trägt eine große Verantwortung, da er nicht nur die passenden Versicherungsprodukte empfiehlt, sondern auch die individuellen Bedürfnisse und finanziellen Situationen seiner Kunden sorgfältig berücksichtigen muss.

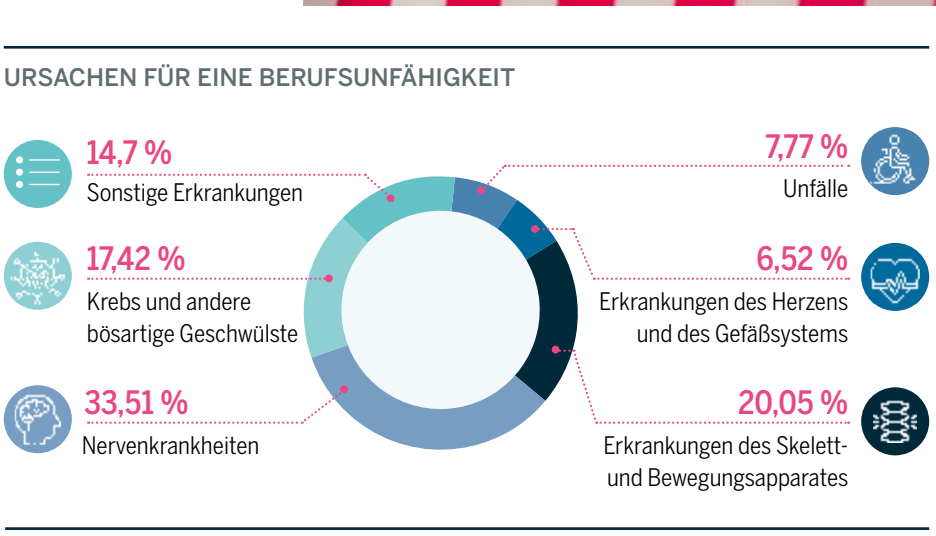
HÖHE DER GESETZLICHEN ALTERSRENTE, 2020

Anteil an allen Beziehern einer Altersrente gleichen Geschlechts



Rentenzahlbetrag: Bruttorente abzüglich Beiträgen zur Kranken- und Pflegeversicherung
Datenquelle: Deutsche Rentenversicherung Bund; Berechnungen: Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung
Bildlizenz: CC BY-ND 4.0 (Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung 2022)





ANGESTELLTE UND SELBSTSTÄNDIGE

Es gilt zu vermeiden, im Alter größere Einschränkungen hinzunehmen, weil das Einkommensverhältnis im Alter ein anderes bzw. ein erheblich geringeres ist. Lediglich 5 Prozent der Bezieher einer gesetzlichen Rente erhalten eine monatliche Rentenzahlung von mehr als 2.000 Euro. Nicht nur Angestellte, sondern auch Selbstständige, die sich eventuell früh von der gesetzlichen Rentenversicherung befreien lassen haben, haben einen großen Handlungs- und Beratungsbedarf. Deswegen kam das Thema Versicherungspflicht für Selbstständige nicht plötzlich und unerwartet auf die Agenda unserer Politik. Sprechen Sie Ihre Kunden proaktiv auf dieses Thema an.

Darüber hinaus sollte ebenso berücksichtigt werden, dass eine Verpflichtung besteht, die eigenen Kunden auf die Thematik der Altersversorgung anzusprechen und diese bedarfsgerecht in einer Beratung zu thematisieren (§ 61 VVG).

DER WEG IST DAS ZIEL

Der Makler sollte sich die Zeit nehmen, die individuellen Bedürfnisse zu verstehen, um maßgeschneiderte Lösungen anzubieten. Dies erfordert eine gründliche Kenntnis der verschiedenen Altersvorsorgeprodukte und der entsprechenden Durchführungswege. Gerade beim Thema Durchführungsweg kann auf eine Reihe von Softwarelösungen zugegriffen werden, mit denen einfach mit den gesamten Angaben der Kunden eine aussagekräftige Ermittlung und Darstellung beratungssicher erstellt werden kann.

Aber der Aufbau einer Altersversorgung kann nicht vollumfänglich dargestellt werden, wenn kein regelmäßiges Einkommen generiert werden kann. Umso wichtiger ist es zur Altersversorgung, dass eine Absicherung gegen einen Einkommensverlust in Form einer Berufsunfähigkeitsversicherung oder einer Grundfähigkeitsversicherung zusätzlich abgeschlossen wird und somit in einem Leistungsfall eine weitere Besparung der eigenen Altersversorgung stattfinden kann. Ferner sollte oder kann eine Beitragsbefreiung bei einem Altersversorgungs-Versicherungsvertrag mit eingeschlossen werden. Die Variante einer Beitragsbefreiung wird mittlerweile bereits auch ohne eine Gesundheitsprüfung von mehreren Versicherungsgesellschaften angeboten. Die Wahl zwischen beiden – der Berufsunfähigkeitsversicherung und der Grundfähigkeitsversicherung – hängt von den persönlichen Bedürfnissen, dem Beruf, dem Gesundheitszustand und natürlich dem finanziellen Budget Ihrer Kunden ab. ‹

Foto: Masson-Simon/elements.envato.com

Erhöhtes Reisefieber

Es ist nie zu früh, um den nächsten Urlaub zu planen! Für die Reisesaison 2024 stehen wieder zahlreiche Destinationen zur Wahl, die mit ihren individuellen Höhepunkten und besonderem Charme punkten. Fünf eindrucksvolle Ziele, an denen Natur-, Kultur- und Aktivurlauber durchatmen können, sollten in diesem Jahr auf jeder Reiseroute markiert sein.

1_Martinique, Karibik

Schon beim ersten Schritt auf der Insel das karibische Lebensgefühl spüren! Auf Martinique wird der Traum von weißen Sandstränden, türkisblauem Meer und weiten Palmenhainen wahr. Ob in der geschäftigen Hauptstadt Fort-de-France, bei Wanderungen rund um den Berg Montagne Pelée oder beim Hochseefischen vor der Küste: Auf der Insel, die zur Vulkankette der Kleinen Antillen zählt, ist das Paradies auf Erden zu Hause! Zwischen dichten Mangrovenwäldern und tosenden Wasserfällen entfaltet sich ein bunter Naturzauber, der zu Erkundungstouren im Regenwald einlädt. Dank einheimischer Guides gibt es versteckte Plätze zu entdecken, an denen die malerische Insel ihre Schönheit in voller Blüte zeigt.

2_Tiflis, Georgien

Umgeben von massiven Bergen, zeichnet sich die georgische Hauptstadt durch eine eindrucksvolle Lage und beeindruckende Höhenunterschiede aus. Bis zu 300 Meter überwinden die einzelnen Stadtviertel, die sich terrassenartig in die Berge einfügen und eine einmalige Stadtstruktur ermöglichen. Ein Spaziergang durch die verwinkelte Altstadt, die für das UNESCO-Weltkulturerbe nominiert wurde, ist einer der Höhepunkte. Thermalbäder spielten zur Gründung der Stadt eine wichtige Rolle und sind heute noch Teil der Kultur der Einwohner. Nach Besichtigungen des Bäderviertels Abanotubani und der Ruinen der Festung Nariqala birgt ein Bad in den heilenden Quellen erholsame Wunder.

Foto: Сергей Жмурчак/stock.adobe.com

3_Inverpolly, Schottland

Urlaub bedeutet Ruhe, Besinnung und Zeit für sich. Wer diese Definition unterschreibt, der findet im schottischen Norden den perfekten Ort, um seinen Traumurlaub zu erleben. Das Naturreservat in den Highlands beginnt circa eine Stunde von Glasgow entfernt und zeigt sich ursprünglich, ehrlich und wild. Windumtoste Berge ragen in die Höhe und wechseln sich mit weiten Wiesen ab. Spuren der Zivilisation sind nur wenige auszumachen, was eine gute Vorbereitung und Orientierungsgabe voraussetzt. Je nördlicher sich die Region erstreckt, umso dünner wird die Besiedlung. Unzählige Wanderrouten ziehen sich entlang der schottischen Küste und belohnen nach einem anstrengenden Fußmarsch mit der Einkehr in einen traditionellen Pub.

4_Galizien, Spanien

Im Volksmund wird die Region im Nordwesten Spaniens als Land der Berge und Flüsse bezeichnet. Fast 1.700 Kilometer Küstenlinien hat Galizien zu bieten, an denen sich idyllische Fischerdörfer und kleine Häfen aneinanderreihen. Im Gegensatz dazu bestimmen im Landesinneren hohe Bergketten die eindrucksvolle Umgebung. Zwar gehört der Wallfahrtsort Santiago de Compostela aufgrund des Jakobswegs für Pilger zu den ersten Anlaufstellen, doch sollten sich Urlauber lieber den urigen Bergdörfern im Sil-Tal widmen oder an der Costa da Morte die salzige Meeresluft einatmen. Mit einem spritzigen Wein und frischen Meeresfrüchten wird die Reise entlang der Atlantikküste kulinarisch abgerundet.

5_Tartu, Estland

Die zweitgrößte Stadt Estlands darf sich 2024 über eine besondere Auszeichnung freuen: Sie wurde zur diesjährigen Kulturhauptstadt Europas gewählt! Auf Besucher warten somit neben historischen Sehenswürdigkeiten und moderner Straßenkunst abwechslungsreiche Kunstausstellungen, vielfältige Vorführungen und ein spannendes Programm, mit dem sich die Stadt im Baltikum von ihrer kulturellen Seite präsentiert. Ein Spaziergang über die in den 1950er-Jahren erbaute Bogenbrücke gehört zu einem Stadtrundgang wie der Stopp am Brunnen „Küssende Studenten“, der als modernes Wahrzeichen von Tartu gilt. Auch ein Blick in die Universität, die als älteste Einrichtung ihrer Art in Nordeuropa gilt, sollte unbedingt auf der Liste der Must-sees stehen.

SICHER REISEN!

Mit den umfangreichen Reiseschutzversicherungen unserer Partner vermitteln Sie die besten Leistungen und attraktive Konzepte für unvergessliche Urlaube. Informieren Sie sich bei unserem MAXPOOL-Serviceteam über die aktuellen Pakete, die Reisen so angenehm und sorgenfrei wie möglich gestalten.

Fotos: monticelllllo, Martin M303, borisb17/stock.adobe.com; wirestock/elements.envato.com

Gekommen, um zu bleiben

Dina Ebrahimi gehört zu den MAXPOOL-Mitarbeitern, die hier ihre ersten Schritte ins Berufsleben machten und der Unternehmensgruppe seitdem treu geblieben sind. Wir sprachen mit der gebürtigen Hamburgerin über die Vorzüge von Maklerpools und die alltäglichen Herausforderungen einer Vorsorge-Spezialistin.

Frau Ebrahimi, wie fanden Sie eigentlich den Weg in die Versicherungsbranche?
Dass ich in der Versicherungsbranche gelandet bin, habe ich meiner Cousine zu verdanken. Sie arbeitet schon etwas länger in dem Bereich, deshalb war diese Welt für mich nicht komplett neu. Jedenfalls wusste ich schon vor dem Schulabschluss, was ich machen wollte.

Sie gehören zu den MAXPOOL-Mitarbeitern, die direkt nach der Schule zu MAXPOOL kamen und dann nach der Ausbildung blieben. Wie kam es dazu?
Auf MAXPOOL bin ich damals über eine Stellenanzeige aufmerksam geworden. Ich weiß noch, wie ich erst recherchieren musste, was eigentlich ein Maklerpool ist. Versicherungsgesellschaften kennt man ja, aber ein Maklerpool? Wenn mich Verwandte heute nach meinem Beruf fragen, muss ich das immer noch erklären. Jedenfalls habe ich mich damals über das Unternehmen informiert und bewarb mich dann um eine Ausbildung. Das war 2019, ich habe also schon bald mein fünfjähriges Firmenjubiläum.

Was würden Sie jemandem raten, der eine Ausbildung bei MAXPOOL anfangen möchte?
Auf jeden Fall bewerben! Das Tolle an MAXPOOL ist, dass wir alle Sparten abdecken und in jeder Abteilung Menschen sitzen, die sich auf ihrem Gebiet bestens auskennen. Bei Versicherungsgesellschaften ist das ja etwas anders. Als Auszubildender gewinnt man so einen guten Überblick über so gut wie alles, was mit Versicherungen zu tun hat – sei es nun Vorsorge, Krankenversicherung, Komposit oder auch das Vertragswesen. Wir konnten damals selbst in die Bereiche Abrechnung und Marketing reinschnuppern. So lernt man nicht nur die vielen Facetten der Branche, sondern auch sich selbst kennen. Ich habe mich dann zum Ende der Ausbildung hin immer stärker in Richtung LV orientiert, deshalb war mir damals schon klar, dass das nach dem Abschluss meine Abteilung wird.

Und MAXPOOL Ihr Arbeitgeber – oder mussten Sie diese Entscheidung erst treffen?
Mich woanders umzuschauen, kam mir eigentlich nie in den Sinn. Mir gefällt, dass der Austausch untereinander bei uns gelebt wird, obwohl wir kein kleines Unternehmen sind und die Kollegen über zwei Standorte verteilt sind. Der persönliche Kontakt ist mir super wichtig, weil es dann auch einfacher ist, sich schnell mit jemandem kurzzuschließen, falls man mal bei einer Frage nicht weiterweiß. Bei einem großen Versicherer laufen die Uhren schon etwas anders. Als Maklerpool haben wir außerdem den Vorteil, fast die ganze Welt der Versicherungen unter einem Dach zu haben. Man fühlt sich dann fachlich nicht so „eingeengt“ und kann auch mal über den eigenen Horizont blicken, was ich sehr schätze.

Wie sieht eigentlich der Arbeitsalltag einer Fachberaterin in der Vorsorge-Abteilung aus?
Wir sind der fachliche Ansprechpartner für alles, was mit dem Bereich private Vorsorge zu tun hat. Die Makler kontaktieren uns, wenn etwa ein Antragsvorgang unklar ist oder sie Fragen zu einzelnen Versicherungsprodukten haben. Die meiste Zeit kümmern wir uns aber um Angebots- und Risikovoranfragen. Angenommen, ein Makler benötigt eine passende Berufsunfähigkeitsversicherung für seinen Kunden. Dann schauen wir uns den Fall an, rechnen nach, vergleichen einzelne Tarife und erstellen auf dieser Basis ein Angebot. Wenn sich der Kunde für den Abschluss entscheidet, übernehmen wir anschließend die Antragsstellung und stehen auch den Versicherungsgesellschaften als Ansprechpartner zur Verfügung, falls sie etwa mehr Infos zu einer Erkrankung oder andere Einzelheiten benötigen. Ab der Policierung übernehmen dann unsere Kollegen aus dem Vertragswesen.

»Das Tolle an MAXPOOL ist, dass wir alle Sparten abdecken und in jeder Abteilung Menschen sitzen, die sich auf ihrem Gebiet bestens auskennen.«

Gibt es auch Aufgaben, die aus dem Rahmen fallen?
Ungewöhnliche Anfragen und andere Sonderfälle kommen schon mal vor. Für mich ist das eine willkommene Abwechslung und spannende Herausforderung zugleich, weil man immer etwas Neues dazulernt. Außerdem helfe ich hin und wieder in der betrieblichen Altersvorsorge aus, was aber eher die Ausnahme ist. bAV ist definitiv eine Welt für sich; um den Maklern da fachlich weiterhelfen zu können, muss man sich in der Materie wirklich gut auskennen.

Was machen Sie, um sich etwas vom Berateralltag zu erholen?
Als Fachberaterin verbringt man schon ziemlich viel Zeit vor Bildschirmen, weshalb ich in meiner Freizeit am liebsten in Bewegung bleibe. Früher habe ich viel und gerne Basketball gespielt, wofür ich mittlerweile aber nicht mehr so viel Zeit habe, wie ich gerne hätte. ‹

Entertainment-Blüten für das Frühjahr

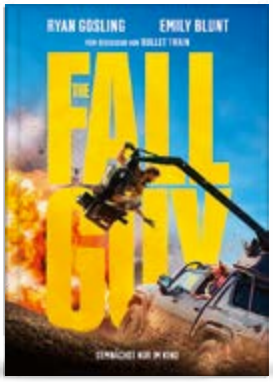
Motiviert durch den Frühling! Mit unseren brandneuen Entertainment-Tipps stellen wir die Weichen für unterhaltsame Stunden und sehenswerte Momente, die den Jahresbeginn in Schwung bringen. Ob Ausflüge in ferne Welten oder praktische Ratgeber für Finanzen: Hier gibt es die besten Gründe, in Schwung zu kommen!

„The Fall Guy“

Verleih: Universal Pictures,
Regie: David Leitch, Darsteller: Ryan Gosling, Emily Blunt, Start: ab 01.05.

Mit dem bildgewaltigen Actionfilm „Bullet Train“ schickte Regisseur David Leitch Brad Pitt im Kinojahr 2022 auf eine adrenalinbesetzte Zugfahrt. Sein Nachfolgeprojekt zieht die Bremse keineswegs an, sondern legt deutlich nach: Mit „The Fall Guy“ modernisiert er die 80er-Jahre-Hit-Serie „Ein Colt für alle Fälle“ und schickt Ryan Gosling als Stuntman Colt Seavers mitten in eine handfeste Verschwörung. Der in die Jahre gekommene Actionheld hält sich mehr schlecht als recht mit Jobs in der Branche über Wasser und trauert den goldenen Zeiten des Kinos nach. Als er das Verschwinden eines unbeliebten Kollegen aufklären muss, spielen ihm seine Erfahrungen vor der Kamera endlich in die Karten.

Bildcredit: © Universal Pictures



„Masters of the Air“

Zu sehen bei: Apple TV+, Regie: Anna Boden, Ryan Fleck, Cary Joji Fukunaga, Darsteller: Austin Butler, Callum Turner, Start: 26.01.

Steven Spielberg und Tom Hanks bewiesen mit den gelungenen Umsetzungen der Mini-Kriegsserien „Band of Brothers“ (2001) und „The Pacific“ (2010), dass sie ein Händchen für das Genre haben. Nun legen sie mit „Masters of the Air“ nach und heben in schwindelerregende Höhen ab. Im Fokus der Geschichte stehen die Männer der 8. Air Force, die mit Mut und Bruderschaft im Zweiten Weltkrieg gegen die Deutschen kämpften und zu Teilen einen hohen Preis für ihren Einsatz zahlten. Spektakuläre Luftschlachten wechseln sich mit den emotionalen Geschichten der Soldaten ab, die Drehbuchautor John Orloff basierend auf dem gleichnamigen Buch von Donald L. Miller adaptierte. Vor der Kamera sind unter anderem die Oscar-nominierten Austin Butler („Elvis“) und Barry Keoghan („The Banshees of Inisherin“) im Einsatz.

Bildcredit: © Apple TV+

„Generation arbeitsunfähig“

Verlag: Goldmann, Autor: Rüdiger Maas, Seiten: 256, erhältlich: ab 11.04.

Generationskonflikte am Küchentisch kennt jeder! Doch die unterschiedlichen Ansichten über Politik, Umwelt und soziales Miteinander haben in den vergangenen Jahren eine neue Form angenommen. Besonders die Einstellung gegenüber der Arbeitswelt spalten die Generationen. Mehr Homeoffice, mehr Gehalt, eine ausgeglichene Work-Life-Balance und die Erfüllung privater Bedürfnisse stehen für die Generation Z im Fokus. Ein starker Kontrast zu der klaren Meinung älterer Generationen, die einen geregelten 9-to-5-Job und Überstunden als klassisches Arbeitsmodell leben. Rüdiger Maas blickt hinter die Denkmuster der Generation Z und offenbart lösungsorientierte Ansätze, die zwischen den unterschiedlichen Meinungen vermitteln, um den Wandel am Arbeitsmarkt für alle Beteiligten verständlich zu gestalten.

„Über Geld nachdenken“

Verlag: Campus, Autor: Nikolaus Braun, Seiten: 256, erhältlich: ab 10.04.

Die Werbeversprechen von Banken und Finanzinstituten sind groß. Sparen, anlegen, Gewinne erzielen: Die Möglichkeiten, sein Geld langfristig als Kapitalanlage in gute Hände zu geben, sind vielfältig. Allerdings stellt die Auswahl an Angeboten Sparer vor neue Herausforderungen, die schon lange vor der Zusage für einen mehrjährigen Vermögensaufbau beginnen: Was soll mit dem Geld eigentlich erreicht werden? Der Druck, die richtige Entscheidung zu treffen, entwickelt sich zum Stressfaktor und resultiert im schlimmsten Fall in unbedachter Geldausgabe. Autor Nikolaus Braun bietet in seinem Ratgeber simple Strategien, die zu einem einfacheren Umgang mit Geld führen und die beste Option für individuelle Ziele aufdecken.

„Dune: Part Two“

Verleih: Warner Bros., Regie: Denis Villeneuve, Darsteller: Timothée Chalamet, Zendaya, Start: ab 29.02.

Das Warten hat ein Ende! Nachdem die Fortsetzung von Denis Villeneuves fantastischem Meisterwerk „Dune: Part One“ um ein halbes Jahr verschoben wurde, scheint die Rückkehr auf den Planeten Arrakis nun beschlossene Sache zu sein. Der zweite Teil der als unverfilmbar geltenden Vorlage „Der Wüstenplanet“ setzt die Geschichte nahtlos fort und begleitet den Aufstieg von Paul Atreides zum Anführer und Messias eines neuen Volkes. Doch das Schicksal hält eine weitere Herausforderung für den jungen Kämpfer bereit: Der bevorstehende Krieg mit den Harkonnen und dem Imperator, der einst mit einer Intrige den Tod seines Vaters verantwortete, wird über das Schicksal des Universums entscheiden. Ein eindrucksvolles Finale, das sich vom nachdenklichen Ton des Vorgängers entfernt.

Bildcredit: © 2023 Warner Bros. Entertainment GmbH

Grafik: UnicDesign/elements.envato.com

Was macht eigentlich …

Jacqueline Pankow?

Wenn sich die Makler bei MAXPOOL ganz wie zu Hause fühlen und aus jedem Meeting ein echtes Event wird, dann war sie am Werk: Als Assistentin der Geschäftsführung koordiniert Jacqueline Pankow vom Versand der Einladungen bis zur Verabschiedung der Gäste jeden Schritt einer gelungenen Veranstaltung. Dass Organisationstalent dabei genauso gefragt ist wie die Fähigkeit, aus dem Stehgreif Lösungen zu finden, macht für sie den Reiz dieser Position aus: „Eine gute Vorbereitung entscheidet. Manchmal muss man aber auch vom Drehbuch abweichen, damit ein Event zu einem echten Erfolg wird." Wie man Events erfolgreich über die Bühne bringt, lernte die gebürtige Möllnerin unter anderem als Teamleiterin beim Musical „König der Löwen": „Eine gute Show beginnt schon, bevor das erste Lied ertönt. Nicht nur die Bühne, sondern auch das Drumherum macht das Erlebnis aus."

Auch wenn bei MAXPOOL weniger gesungen und getanzt wird als im Stage Theater im Hamburger Hafen, war Jacqueline Pankow eigentlich die perfekte Besetzung für die Position der Assistentin der Geschäftsleitung, als sie vor drei Jahren an Bord kam. In Ihre neue Rolle fand sie dennoch erst über Umwege, da es für Organisationsexperten wie sie damals pandemiebedingt einfach zu wenig zu tun gab. So kam die gelernte Veranstaltungskauffrau zunächst in den Vertragsservice, kümmerte sich um Policierungen und unterstützte ihre neuen Kollegen bei der Bearbeitung von Schadenmeldungen. „Wir mussten uns damals alle ein wenig anpassen", erinnert sich Jacqueline Pankow. Als sich der Veranstaltungskalender langsam wieder füllte und eine Stelle in der Assistenz neu besetzt wurde, musste sie deshalb nicht lange nachdenken: „Auch wenn ich meine Kollegen von damals vermisse, mache ich jetzt genau das, was ich gelernt habe und was ich schon immer machen wollte."

MEIN TIPP FÜR SIE!

Schauen Sie doch gleich mal in unseren Veranstaltungskalender und sichern Sie sich einen Platz in unseren begehrten Fachschulungen.

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

© Mila Supinskaya / stock.adobe.com

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