Ausgabe 2 – Juni 2024

www.poolworld-magazin.de

POOLWORLD

Fachmagazin für Finanzdienstleister

IMAGE WECHSELDICH

Wie junge Talente den Maklerberuf neu definieren

Alle unter einem Dach
Ein exklusives Hausverwalter-konzept macht Schluss mit dem Verwaltungschaos

Von der Pflicht zur Chance
Ein kritischer Blick auf zwei Jahre ESG-Beratungspflicht in der Praxis

Die bAV zahlt sich aus
Immer mehr bAV-Verträge kommen in die Auszahlung. Wir sagen, worauf es dabei ankommt

Allianz
Perfekt für Ihre Firmen-kunden
Für das beste Team der Welt.
Die betriebliche Vorsorge der Allianz: das Plus an Wertschätzung.
Unternehmen wollen ihren Mitarbeitenden etwas zurückgeben: für die Gesundheit jetzt, für den sorgenfreien Ruhestand später und für das gute Gefühl von Sicherheit. Machen Sie den Unterschied – für Ihre Firmenkunden und deren Belegschaft.
SCAN ME
→ Mehr bei Ihrer Maklerbetreuung oder unter makler.allianz.de/bestesteam

Liebe Maklerinnen und Makler,

es ist vollbracht: Die technische Zusammenlegung der Verwaltungssysteme von MAXPOOL und blau direkt ist erfolgreich umgesetzt.

Nach unzähligen Meetings, Webinaren und Millionen zusammengeführter Daten konnten auch Sie endlich auf die Ameise zugreifen. Gleich nach dem Launch folgte die Erleichterung: Die Systeme funktionieren einwandfrei! Ein großer Schritt für MAXPOOL und ein umso größerer für unsere Vertriebspartner, die sich nicht zwischen Technik und Service entscheiden müssen, sondern das Beste aus beiden Welten erhalten möchten.

Exzellenter Service trifft auf erstklassige Technik: Diese Kombination aus neuen und alten Tugenden wird immer mehr zum Erfolgsfaktor. Nachwuchsmakler haben das längst erkannt und gehen mutig neue Wege, statt sich an alte Konventionen zu klammern. Wie sie das tun, erfahren Sie in unserer aktuellen Titelstory.

Pünktlich zur Feriensaison stellen wir Ihnen in dieser Ausgabe außerdem ein Hausverwalterkonzept vor, das Ihnen und den Hausverwaltern unter Ihren Kunden die Arbeit deutlich erleichtert. Sie wünschen sich noch mehr Freiraum im Terminkalender? Auf Seite 70 erfahren Sie, wie unsere voll automatisierte Abwicklung von Abrechnungen nicht nur Ihren Aufwand reduziert, sondern auch für Ordnung im Bereich Courtage sorgt.

Wer so richtig abschalten will, muss den Alltag für ein Weilchen hinter sich lassen. Dass man dabei auch alte Bekannte neu entdecken kann, beweisen unsere Reisetipps: Diesmal geht es nämlich um einige weniger bekannte Ecken Londons, die gerade deshalb einen Besuch wert sind. Einem alten Bekannten begegnen wir außerdem in den Entertainmenttipps, wo „Twisters“ die Kinosäle 30 Jahre nach dem ersten Teil kräftig durcheinanderwirbelt.

Bevor Sie nun weiterblättern, wünsche ich Ihnen noch schnell viel Spaß mit dem neuen Heft, eine angenehme Sommerzeit und weiterhin ausgezeichnete Geschäfte!

IHR
OLIVER DREWES

Unser Privathaftpflicht-Deckungskonzept PHÖNIX-PHV bietet Versicherten echten Rundumschutz in allen Lebenslagen. Der Leistungsschutz des Premium-Tarifs stellt zugleich sicher, dass bei der Schadenregulierung die besten am Markt erhältlichen Versicherungsbedingungen gelten. Alles zu den Leistungen der Tarife PHÖNIX-PHV Plus und Premium finden Sie hier:

52
Die betriebliche Altersversorgung bei Rentenbeginn: Immer mehr Verträge aus der betrieblichen Altersversorgung kommen in die Auszahlung. Wir beantworten die häufigsten Fragen und sagen Ihnen, worauf bei der Durchführung zu achten ist.

64
Es geht auch einfach: Ob Jungmakler auf Wachstumskurs oder gestandene Vermittlerprofis, die ihre Nachfolge planen: Das easyOFFICE bietet Ihnen in jeder Karrierephase individuelle Möglichkeiten, sich das Leben leichter zu machen.

44
Immer da, wenn es mal klemmt: Ein Rohrbruch ist eigentlich ein klarer Fall für die Wohngebäudeversicherung. Weil sie dennoch nicht zahlen wollte, nahm sich der MAXPOOL-Leistungsservice der Sache an – und verhalf dem Kunden mit wasserdichten Argumenten zu seinem Recht.

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:
Veronika Carallo, Yvonne Czernetzki, Laura Sophie Dirks, Oliver Drewes, Christian Faber, Henry Falkenberg, Constantin Jacob, Kevin Jürgens, Stefan Klahn, Stefan Köhler, Stephanie Kühn, Daniel Lamann, Alexej Miller, Kathleen Rajkov, Katharina Schlender, Claudia Tüscher, Kay Weddecke, Markus Wolf, 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.

22
Auf zu neuen Welten oder zurück zu alten Tugenden? Warum nicht beides: In unserer Titelstory blicken wir auf das Maklerimage im Wandel der Zeit und die Nachwuchsmakler, die diesen Wandel vorleben.

8
Alle Verträge unter einem Dach: Sach-, Glas- und Haftpflicht-versicherung in einem: Rahmen-vereinbarungen bringen Ordnung in den Versicherungsdschungel, mit dem sich die Hausverwalter unter Ihren Kunden tagtäglich herumschlagen müssen.

10
Neue Maßstäbe in der Privathaftpflicht: Das Privathaftpflicht-Deckungskonzept der PHÖNIX Schutzgemeinschaft lässt seine Konkurrenz nicht nur beim Preis-Leistungs-Verhältnis hinter sich. Wir verraten Ihnen die Tarif-Highlights, die nicht jeder Vergleicher auf der Rechnung hat.

48
Nachhaltige Altersvorsorge: Seit zwei Jahren gibt es nun schon die Beratungspflicht zur Abfrage und Erfassung der Nachhaltig-keitspräferenzen. Die MAXPOOL-Nachhaltigkeitsbeauftragte Stephanie Kühn zieht Zwischen-bilanz.

Verbunden!

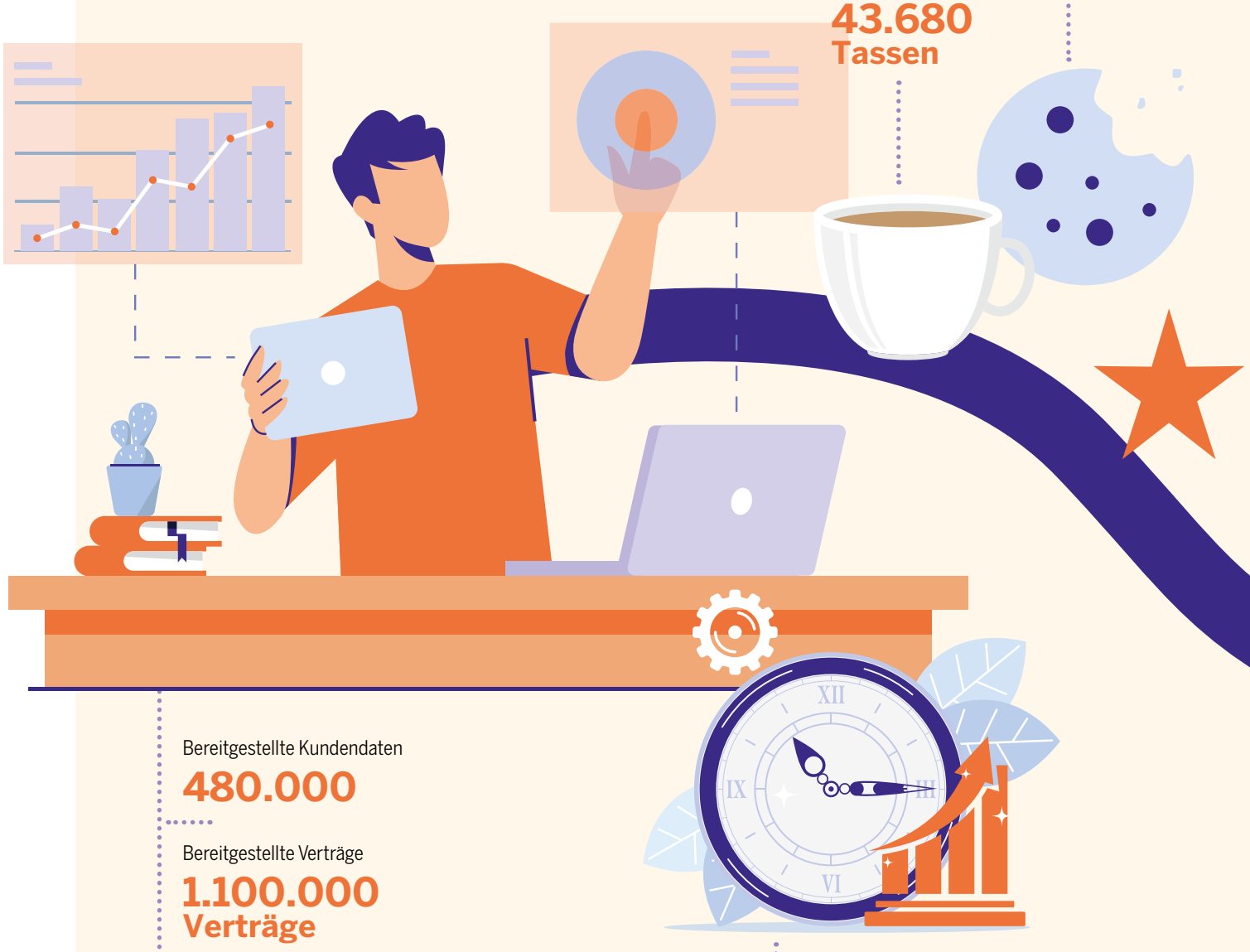
Der technologische Brückenschlag zwischen MAXPOOL und blau direkt ist vollbracht! Wir blicken auf die Zahlen, die den fristgerechten Launch unserer neuen Technikwelt möglich gemacht haben.

Anzahl verbrauchter Keks-Selektionen

89 Dosen

Verbrauchte Tassen an Kaffee

43.680 Tassen



Bereitgestellte Kundendaten

480.000

Bereitgestellte Verträge

1.100.000 Verträge

Bereitgestellte Dokumente für die Verträge

6.900.000 Dokumente

Arbeitsstunden im Projekt

~26.000 Arbeitsstunden

Dauer des Projekts

10 Monate

Bilder: Aurorastudio/elements.envato.com, Alwie99d/stock.adobe.com, NWM/stock.adobe.com

Größe des Projektteams

26

Personen

auf beiden Seiten

Größe des Projekt-Orga-Teams

4

Personen

Anzahl Meetings

Unzählige

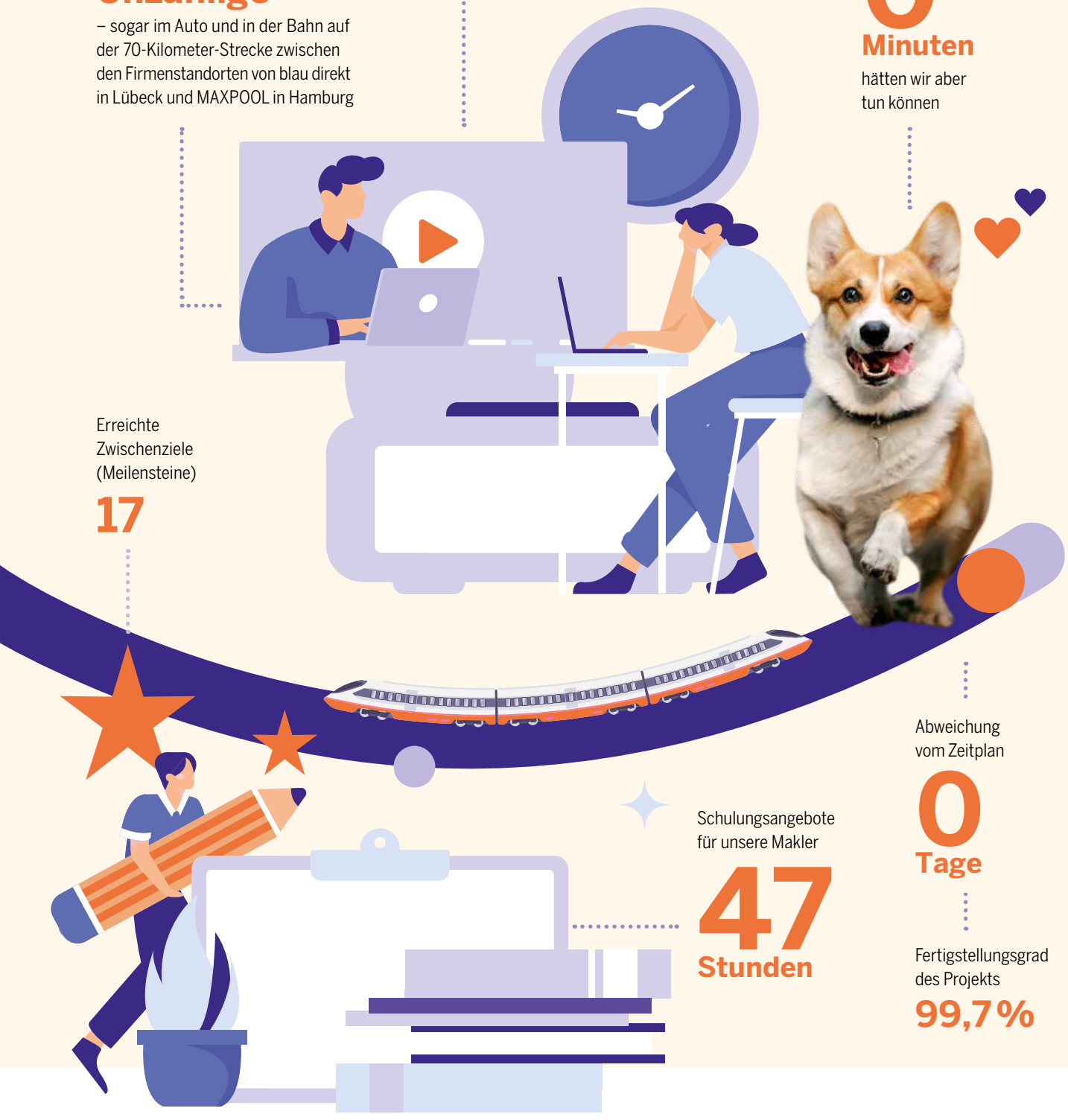
– sogar im Auto und in der Bahn auf der 70-Kilometer-Strecke zwischen den Firmenstandorten von blau direkt in Lübeck und MAXPOOL in Hamburg

Zeitausfall, weil wir Hundewelpen gestreichelt haben

0

Minuten

hätten wir aber tun können



Erreichte Zwischenziele (Meilensteine)

17

Abweichung vom Zeitplan

0

Tage

Schulungsangebote für unsere Makler

47

Stunden

Fertigstellungsgrad des Projekts

99,7 %

Bilder: Lyn Lee/stock.adobe.com, mchlskhrv/stock.adobe.com, Olga_Ovcharenko/elements.envato.com

Zielgruppe Hausverwalter

Die neue kombinierte Sach-, Glas- und Haftpflichtversicherung (KSH) von DOMCURA für Vermittler von MAXPOOL

Hausverwalter sind für Makler und damit für Versicherer eine sehr interessante Zielgruppe, denn oft verwalten sie Dutzende oder Hunderte von Gebäudeversicherungen. Häufig findet man bei einem Hausverwalter ein buntes Portfolio verschiedenster Versicherer und somit Ansprechpartner im Schadenfall vor. Die Versicherungsbranche hat dieses Verwaltungsproblem erkannt und setzt daher auf Rahmenvereinbarungen für Hausverwalter.

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

Die einfache wie geniale Lösung mithilfe der Rahmenvereinbarung bedeutet: ein Vertrag, ein Bedingungswerk, ein Ansprechpartner für alle versicherten Objekte und somit signifikant weniger Verwaltungsaufwand für den Hausverwalter.

Die kombinierte Sach-, Glas- und Haftpflichtversicherung (KSH) von MAXPOOL und DOMCURA ist der optimale Schutz für Hausverwalter und Wohnungsunternehmen. Unsere Lösung umfasst Ein-/Zweifamilienhäuser, Doppelhaushälften sowie Reihen- und Mehrfamilienhäuser mit einem wohnwirtschaftlichen Anteil. Neben den klassischen versicherten Gefahren kann auch eine Deckung für Elementarschäden, Glasbruch, unbenannte Gefahren für Anlagen der erneuerbaren Energien und Anlagen der Haustechnik sowie Haus- und Grundbesitzer- und Gewässerschadenhaftpflicht vereinbart werden.

Die DOMCURA als Assekuradeur hat als Partner der Wohnungswirtschaft mehr als 30 Jahre Erfahrung mit dem KSH-Konzept und betreut in diesem mittlerweile über 30 Millionen Euro Beitragsvolumen. Als Risikoträger fungieren die renommierten und finanzstarken Versicherer SIGNAL, HDI und Württembergische.

WER KANN VOM KSH-KONZEPT PROFITIEREN?

Grundsätzlich richtet sich das Konzept an

- professionelle gewerbliche Haus- und Immobilienverwalter
- Wohnungs(bau)genossenschaften, Wohnungs(bau)gesellschaften
- Wohnimmobilienportfolios in der Bundesrepublik Deutschland
- Nicht anwendbar ist das KSH-Konzept für einzelne Wohnungseigentümergemeinschaften ohne Verwalter, Privatpersonen und Bauträger.

WELCHE ANFORDERUNGEN STELLT DAS KSH-KONZEPT AN DEN VERWALTER?

Um ein Angebot erhalten zu können, sind folgende Kriterien zu erfüllen bzw. Informationen mit der Anfrage vorzulegen:

- Es müssen innerhalb eines Jahres mind. 250 Wohn-/Geschäftseinheiten mit steigender Tendenz in einen KSH-Rahmenvertrag vermittelt werden.
- **Abweichend hiervon können MAXPOOL-Vertriebspartner auch weniger als 250 Wohn-/Geschäftseinheiten in einen einzelnen KSH-Rahmenvertrag vermitteln.**
- Schadendaten der letzten 5 Jahre (bei Elementar der letzten 10 Jahre) pro angefragtes Objekt

Foto: elxeneize / elements.envato.com

- Name und Adresse der Hausverwaltung, der zu versichernden WEG oder des Wohnungsunternehmens
- Adressen der zu versichernden Risiken mit PLZ, Ort, Straße, Hausnummer
- aktueller Versicherungsumfang/ Änderungsvorschlag/Beitragsübersicht des besitzenden Versicherers
- Alle Gebäude sind (überwiegend) ständig bewohnt/genutzt.
- Alle Gebäude müssen einen wohnwirtschaftlichen Anteil von mindestens 50 Prozent haben.
- Gebäude mit einem Gewerbeanteil von über 50 Prozent sind versicherbar, wenn als Büro- und Praxisräume genutzt (Ferienwohnungen gelten als gewerbliche Nutzung).

WELCHE GEBÄUDE SIND IM KSH-KONZEPT VERSICHERBAR?

Grundsätzlich versicherbar sind folgende Risiken:

- Mehrfamilienhäuser
- Büro- und Geschäftshäuser
- Wohn- und Geschäftshäuser
- Ärztehäuser
- vermietete Einfamilienhäuser/ Reihenhäuser/Doppelhaushälften

Denkmalgeschützte Gebäude sind – nach Prüfung – gegen Zuschlag versicherbar. Das Erstellen objektbezogener Rechnungen ist ebenso möglich wie die Abbuchung der Prämien von den jeweiligen Hauskonten.

WELCHE GEBÄUDE SIND IM KSH-KONZEPT NICHT VERSICHERBAR?

Damit im KSH-Konzept für die gewünschten Risiken attraktive Prämien kalkuliert werden können, gibt es auch einige Nutzungsarten, die nicht gezeichnet werden:

- sämtliche Recyclingrisiken
- alle Arten landwirtschaftlicher Betriebe
- sämtliche Betriebe aus dem verarbeitenden Gewerbe

- Diskotheken, Bars, Eroscenter, Stundenhotels und Ähnliche
- Spielhallen und Spielsalons sind mit einem Zuschlag von 200 Prozent versicherbar.

WIE WERDEN DIE VERTRÄGE TARIFIERT?

Die Tarifierung erfolgt nach der Prämienbedarfsanalyse entsprechend den Zeichnungsrichtlinien.

Es erfolgt keine Wertermittlung von Versicherungssummen und es gibt keine Ausstattungsklassen, es erfolgt eine vereinfachte Objektanmeldung und damit individueller Schutz. Bei korrekter Angabe der Einheitenanzahl gilt Unterversicherungsverzicht.

Es gilt folgendes Einheitenmodell:

- WE (Wohneinheit): 1 Wohnung = 1 WE (unabhängig von der m²-Größe der Wohnung)
- GE (Gewerbeeinheit): je Betrieb und je angefangene 100 m² = 1 GE
- GA (Garagen/Tiefgaragen) sind ohne Meldung beitragsfrei mitversichert.
- EFH/RH/DHH je angefangene 100 m² = 1 WE, mindestens jedoch 2 WE; Einliegerwohnungen/gewerbliche Anteile kommen gesondert hinzu.

Basierend auf einer Zielschadenquote von 55 Prozent gelten für MAXPOOL folgende Jahresnettoprämien; ergibt sich eine höhere Schadenquote, erfolgt eine individuelle Berechnung:

- Wohngebäude je WE/GE von 150,00 €
- Elementarbaustein ZÜRS 1 und 2: 15,00 € je WE/GE; ZÜRS 3: 30,00 € je WE/GE; ZÜRS 4: 9,00 € je WE/GE (ohne Überschwemmung/Rückstau)
- Glasbaustein 5,80 € je WE/GE
- Unbenannte Gefahren Haustechnik 8,00 € je WE/GE
- Unbenannte Gefahren erneuerbare Energien 8,00 € je WE/GE
- HuG-Haftpflicht 5,80 € je WE/GE
- Gewässerschadenhaftpflicht 9,50 € je WE/GE (bis 10.000 Liter je Tank beitragsfrei; max. Beitrag 500,00 €)
- Terrorerweiterung auf 25 Mio. € 2,50 € je WE/GE

WIE ERFOLGT DIE SCHADENBEARBEITUNG?

Die Schadenbearbeitung erfolgt auf der Online-Plattform InterSAM (SchadenAbrechnungsManagement) durch die Firma Vonovia. Dies sorgt für eine schnelle Schadenabwicklung und Schadenregulierung mit gleichzeitiger Reduzierung des Papieraufwands. Der Bearbeitungsstand der Schäden ist jederzeit sichtbar, und für kleinere Schäden bis 2.500 Euro kann die Reparatur sofort veranlasst werden.

FAZIT

Mit 289 Leistungspositionen bietet das KSH-Konzept Hausverwaltern und Wohnungsunternehmen ein Höchstmaß an Sicherheit und Verlässlichkeit. Auf den persönlichen Bedarf des Kunden abgestimmte Rahmen- und Beitragsvereinbarungen sowie zusätzliche Leistungsbausteine runden das Konzept ab, sodass Hausverwalter sich rundum sorglos auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können.

Als MAXPOOL-Makler steht Ihnen das KSH-Konzept exklusiv zum Vertrieb zur Verfügung. Zeigen Sie den Hausverwaltern unter Ihren Kunden die Vorteile dieser Lösung auf – wir unterstützen Sie dabei gern. Sprechen Sie uns einfach an! ‹

Foto: pro_creator /elements.envato.com

Warum die PHÖNIX PHV in jedes Beratungsgespräch gehört!

Versicherungstarife werden ständig weiterentwickelt, getrieben vom Wettbewerb unter den Anbietern und auch von Vorgaben der Ratingagenturen. Das sorgt im Sinne des Versicherungsnehmers für ein mittlerweile sehr hohes Leistungsniveau in vielen Sparten.

Auch das Privathaftpflicht-Deckungskonzept der PHÖNIX Schutzgemeinschaft setzt mit stetiger Weiterentwicklung Maßstäbe und erfreut sich großer Beliebtheit unter Maklern und deren Kunden.

HERZSTÜCK DES TARIFS PHÖNIX PHV PREMIUM IST DAS OBLIGATORISCH MITVERSICHERTE GARANTIEPAKET

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

Stefan Klahn,
Geschäftsführer der
PHÖNIX Schutzgemeinschaft

Nicht immer bilden die gängigen Vergleichstechniken alle Leistungsmerkmale ab, die am Markt verfügbar sind. Häufig übernehmen Vergleicher neue Leistungen erst, wenn eine relevante Anzahl an Versicherern diese anbietet. Neben der Übersichtlichkeit bei den Deckungssummen (PHÖNIX PHV Premium 50 Mio. Euro, PHÖNIX PHV 30 Mio. Euro) glänzen die PHÖNIX PHV-Tarife vor allem mit folgenden Highlights, die dem Vergleichsrechner nicht immer zu entnehmen sind.

DER SINGLE-TARIF, DER VIEL MEHR ALS SINGLES VERSICHERN KANN

Bei Single-Tarifen ist der Makler immer gefordert, sich über den Beziehungs- bzw. Familienstatus seines Kunden zu informieren. In den PHÖNIX PHV-Deckungskonzepten gilt Folgendes: In der Tarifvariante Single sind sowohl Alleinerziehende mit ihren Kindern versichert als auch hinzukommende Lebenspartner. Auf eine Meldepflicht wird verzichtet, nach einem Schaden würde der Tarif zur nächsten Hauptfälligkeit auf die Familienvariante umgestellt werden.

DIE VERSCHWINDENDE SELBSTBETEILIGUNG

In beiden Tarifen der PHÖNIX PHV kann eine Selbstbeteiligung von 150 Euro pro Schaden vereinbart werden – dafür ist die Jahresprämie im Gegenzug erheblich günstiger.

Der Clou: Nach fünf schadenfreien Vertragsjahren entfällt die Selbstbeteiligung dauerhaft – der niedrigere Beitrag bleibt. Wenn Schäden in einem Rahmen bis 150 Euro liegen, tut das zwar weh, wird aber für nahezu niemanden ein existenzielles finanzielles Risiko darstellen. Die Privathaftpflichtversicherung hat die Aufgabe, größere Schäden zuverlässig zu regulieren und den Versicherungsnehmer von gegebenenfalls existenzbedrohenden finanziellen Forderungen freizustellen.

DIE PHÖNIX PHV PREMIUM – WEITERE HIGHLIGHTS

Die Premium-Variante überzeugt mit weiteren sinnvollen und beitragsfreien Einschlüssen, so zum Beispiel

- der obligatorisch mitversicherten Diensthaftpflicht für Lehrer – auch für den Partner des Versicherungsnehmers;
- der Erhöhung diverser Sublimits bis zur Deckungssumme;
- der Mitversicherung einer nebenberuflichen Tätigkeit bis 22.000 Euro Umsatz – ohne Ausschlüsse für handwerkliche, medizinische/heilende, planende/bauleitende oder beratende Tätigkeiten;
- der Neuwertentschädigung für elektronische Artikel und Brillen bis sechs Monate ab Kaufdatum.

DIE GÜNSTIGERE ALTERNATIVE: DIE PHÖNIX PHV

Aber auch der Tarif PHÖNIX PHV braucht sich nicht zu verstecken und überzeugt mit Leistungserweiterungen, die deutlich über dem Marktdurchschnitt liegen, so zum Beispiel

- dem Rechtsschutz für die Forderungsausfalldeckung (keine Mindestschadenhöhe, auch Vorsatztaten des Schädigers sind versichert);
- der Mitversicherung von Haftpflichtansprüchen wegen Sachschäden am Arbeitsplatz bis 2.500 Euro;
- dem Verlust fremder privater und beruflicher Schlüssel bis 100.000 Euro;
- der Mitversicherung versicherungspflichtiger Drohnen bis 5 Kilogramm;
- der Mitversicherung weiterer deliktunfähiger Personen (nicht nur Kinder).

ÜBERSICHTLICHE PRÄMIENSTRUKTUR

Mit acht Prämien kommen die beiden PHÖNIX PHV-Deckungskonzepte aus. Die Familie kann sich in der Premium-Variante ab 72,45 Euro p. a. versichern, in der günstigeren Variante schon ab 56,70 Euro p. a.

Tarife	PHÖNIX PHV Premium	PHÖNIX PHV Premium	PHÖNIX PHV Premium	PHÖNIX PHV Premium
Variante	Familie	Single (auch mit Kind/ern)	Familie	Single (auch mit Kind/ern)
Selbstbeteiligung	ohne	ohne	150 €	150 €
Deckungssumme	50 Mio. €	50 Mio. €	50 Mio. €	50 Mio. €
Jahresprämien inkl. VSt.	88,20 €	72,45 €	72,45 €	56,70 €

Tarife	PHÖNIX PHV Plus	PHÖNIX PHV Plus	PHÖNIX PHV Plus	PHÖNIX PHV Plus
Variante	Familie	Single (auch mit Kind/ern)	Familie	Single (auch mit Kind/ern)
Selbstbeteiligung	ohne	ohne	150 €	150 €
Deckungssumme	30 Mio. €	30 Mio. €	30 Mio. €	30 Mio. €
Jahresprämien inkl. VSt.	67,20 €	56,70 €	56,70 €	46,20 €

FAZIT

Mit den Tarifen PHÖNIX PHV und PHÖNIX PHV Premium hat die PHÖNIX Schutzgemeinschaft die Markführerschaft im jeweiligen Preis-Leistungs-Segment inne. ‹

Foto: imagesourcecurated/elements.envato.com

3D-Drucker:

Vom Absicherungsbedarf bis hin zur passenden Produktlösung

Veronika Carallo,
Sachbearbeiterin für Sach- und Gewerbeversicherung

Die Digitalisierung drängt immer mehr in unser aller Leben; wie wir darauf reagieren, liegt allerdings ganz bei uns. Das gilt auch für die unzähligen Berufe, in denen heute 3D-Drucker für Erleichterung sorgen – die richtige Nutzung und Absicherung vorausgesetzt.

Auf dem Schichtaufbauverfahren basierende 3D-Drucker erstellen heute im Handumdrehen Drucke, für die es früher viel Zeit und geübte Hände brauchte. Doch nicht nur das: Auch Kosten und Materialverbrauch lassen sich dank dieser Technologie deutlich reduzieren. Nehmen wir zum Beispiel Zahntechniker, die nur wenig Spielraum haben, die feinen Ecken und Kanten auf einem winzigen Stück Zahnersatz herauszuarbeiten. Dann genügt schon ein kleiner Fehler, um die Arbeit zunichtezumachen. Für die Zahntechniker bedeutet das nicht nur Mehrarbeit, sondern auch zusätzliche Kosten für neues Material.

3D-Drucker sind deshalb schon heute aus vielen Branchen nicht mehr wegzudenken. Sie werden unter anderem in Ingenieurbüros, Designerstudios, Architektenbüros, der Nahrungsmittel- und der Verpackungsindustrie, der Zahn- und Medizintechnik und vielen weiteren Berufen verwendet. Hier bietet die Baloise eine komplette Absicherung für die 3D-Drucker, die sich aus einer Elektronikversicherung mit Sondervereinbarung zusammensetzt.

Im Vergleich zu einer reinen Maschinenversicherung hat dies mehrere Vorteile: Neben allen Sachgefahren (Feuer, Leitungswasser, Einbruchdiebstahl, Sturm) deckt diese Absicherung auch die schadhaften Druckerzeugnisse sowie beschädigtes Rohmaterial ab. Ebenfalls enthalten sind die im Schadenfall geltenden Mehrkosten, die benötigt werden, um eine Betriebsunterbrechung zu vermeiden.

Sie sehen: Die 3D-Drucker-Police ist eine Absicherung, die heute in zahlreichen Berufen benötigt wird. Sprechen Sie uns an – wir beraten Sie gern dazu! ‹

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

Foto: Yakobchuk Olena/stock.adobe.com

R+V-ENERGIEKONZEPTE

Sie begleiten die Akteure des Energiesektors.
Wir bieten die starken Lösungen.

Ob durch Investitionen als Hersteller oder Reparateur: Ihre Firmenkunden gestalten die Energiewende aktiv mit. Geben Sie ihnen auch in herausfordernden Zeiten Rückenwind und überzeugen Sie bei komplexen Fragestellungen mit exzellenter Expertise sowie kompetenter Beratung.

Wir bieten Ihnen dafür umfangreiche Mehrwerte sowie ein ausgezeichnetes Netzwerk: mit innovativen Produkten, zeitsparenden digitalen Services, breitem Experten-Know-how und einer Betreuung, die Sie und Ihre Kunden in den Mittelpunkt stellt.

Gemeinsam für Ihren Erfolg

makler.ruv.de/energie

Du bist nicht allein.

Sich aufs Wesentliche besinnen – aber bitte mit Stil!

Von Tiny Houses und anderen ungewöhnlichen Wohnideen

Foto: Friedbert /stock.adobe.com

Kathleen Rajkov,
Finanzierungsspezialistin,
MAXPOOL

Kaum einer von uns hat sie schon in freier Wildbahn gesehen, aber spannend finden wir sie allemal – Tiny Houses, Containerhäuser und Hausboote.

URSPRUNG UND HINTERGRÜNDE

Alle drei Akteure zahlen auf die Themen ein, die unsere Gesellschaft derzeit umtreiben. Große Grundstücke sind Mangelware, und das Erschaffen neuen Wohnraums gestaltet sich flächendeckend immer schwieriger – von dessen Erwerb ganz zu schweigen. Darüber hinaus sollen Ressourcen möglichst wiederverwendet werden, und wir entwickeln eine neue Liebe dafür, uns auf das Wesentliche im Leben zu konzentrieren.

BIGGER IS BETTER WAR GESTERN

Heute wollen wir uns fokussieren, und das Ganze gerne technisch raffiniert und optisch trendy. Eine Prise Flexibilität und Romantik runden die Sache nach der derzeit gängigen Lifestyle-Vorstellung ab.

„Klingt komisch, is' aber so …"

Peter Lustig,
Urvater der Tiny-House-Bewegung

TINY HOUSE

Die Idee einer Gegenbewegung zu immer größer werdenden Einfamilienhäusern entstand Ende der 1990er in den USA und erfuhr dort im Zuge der Finanzkrise 2008 zusätzlich große Aufmerksamkeit.

Die kleinen Wohngelegenheiten, die sich meist unterhalb von 50 Quadratmetern Wohnfläche bewegen, sind im Preissegment ab 60.000 Euro zu haben. Je nach Ausstattung sind der Investition nach oben allerdings keine Grenzen gesetzt. Im Prinzip handelt es sich hierbei um eine Wohn-Mobilie, wie auch der Wohnwagen eine ist. In Deutschland ist eine straßenverkehrstechnische Zulassung notwendig – gerne auch als „Anhänger mit Sonderaufbau". Dennoch fällt ein solches Minihaus unter das Baurecht und bedarf in Deutschland für die Aufstellung einer Baugenehmigung – da hilft es auch nicht, sein Häuschen auf einen Anhänger zu stellen.

Trotz dieser rechtlichen Hürden fasziniert das kleine Wohnglück viele Menschen. Sich auf das Wesentliche konzentrieren und überschüssigen Ballast abgeben – für den einen eine Lebenseinstellung und für andere eine selbst gewählte Herausforderung. »

Dazu ein Gedanke:
Ist es vielleicht sogar schwieriger
zu entscheiden, wovon man sich trennt,
als am Ende mit weniger zu leben?

HAUSBOOTE

Die älteste Geschichte hat vermutlich das Hausboot. Wobei unklar ist, ob es die USA oder Frankreich waren, die vor rund 100 Jahren diesen entzückenden kleinen Wohnraum das erste Mal nutzten. Gewiss ist, dass die Nutzung bis heute sehr vielfältig ist und die Ausstattung „von bis“ geht.

Viele werden bei einem Hausboot aber vermutlich eher an einen Urlaub als an einen festen Wohnsitz denken. Dies ist tatsächlich auch die bevorzugte Nutzung, denn die Suche nach einem Liegeplatz ist in der Schwierigkeit quasi die Steigerung zur Suche nach einem Grundstück.

CONTAINERHÄUSER ODER AUCH MODULHÄUSER

Ein weiterer neumodischer Exot ist das Containerhaus, welches sicherlich der klassischen Immobilie am ähnlichsten ist und auch den Sprung in die Abteilung Fertighäuser schaffen kann. Als Basis für diese unbeweglichen Gebäude werden zum Beispiel Frachtcontainer verwendet, die, soweit statisch möglich, nach Belieben auf- oder ineinander gestapelt werden. Dabei entstehen ebenso abstrakte wie praktische Häuser, die in ihrer Wohnfläche zwischen Tiny und „Normal“ liegen – je nach Anzahl der verwendeten Container.

Diese Bauweise ist auch die einzige in diesem Artikel, die die Chance auf eine klassische Immobilienfinanzierung hat. Dafür muss allerdings die Grenze zwischen Mobilie und Immobilie überschritten werden – also zum Beispiel ein untrennbarer Anschluss an das öffentliche Versorgungsnetz und die feste Verbindung mit einem Fundament. Alle Wohnideen, die mobil sind und es vermutlich auch bleiben sollen, müssen hinsichtlich der Finanzierung aus eigenen Mitteln oder aus klassischen Ratenkrediten gestemmt werden. Es ist aber durchaus denkbar, dass ein Wachstum in diesem Markt auch zu einer Ausweitung der Finanzierungsmöglichkeiten führt.

Ob dieser Artikel jetzt eine Urlaubsidee, ein neues Lebensmodell oder einfach nur einen unterhaltsamen Denkanstoß liefert, entscheiden Sie. Uns war allein schon die Recherche eine Freude. ‹

Und wer es mal ausprobieren möchte:

https://tiny-houses.de/minihaus-modulhaus/kleine-ferienhaeuser-zum-mieten/

Fotos: halfpoint/elements.envato.com, tilialucida/stock.adobe.com

NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

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

Die **NÜRNBERGER Kindervorsorge:** Mit der Schulunfähigkeitsversicherung4Future und Schüler-BU4Future werden Sie zum Möglichmacher für Ihre jüngsten Kunden.

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

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

Personen- und Funktionsbezeichnungen
stehen für alle Geschlechter gleichermaßen.

Versicherungen für Haus- und Grundbesitzer

Sie sind ein absolutes Muss für jeden Hausbesitzer: Hausrat- und Wohngebäudeversicherung. Für einen gelungenen Rundum-Schutz sind jedoch noch weitere Versicherungen erforderlich. Welche das sind, verrät unsere Übersicht für Kunden.

Schwere Unwetter werden auch in Zukunft weiter zunehmen.
Ein vollgelaufener Keller kann hohe Folgekosten verursachen. Achten Sie deshalb darauf, dass Ihr Haus auch gegen **Elementarschäden** versichert ist – selbst wenn Sie nicht in einem Hochwassergebiet leben.

Als Bauherr haften Sie für alle Schäden, die an und auf der Baustelle passieren. Bei größeren Bauvorhaben ist der Abschluss einer speziellen **Bauherren-Haftpflichtversicherung** unerlässlich, da Privathaftpflicht- und Rohbauversicherung nicht uneingeschränkt leisten.

Sie sind süßer und schmecken einfach besser – die Kirschen aus Nachbars Garten.
Aber Vorsicht: Ohne Zustimmung dürfen Sie auch in Ihren Garten hineinragende Früchte nicht ernten. Eine gute **Rechtsschutzversicherung** schützt Sie vor den entstehenden Anwalts- und Gerichtskosten.

Auch das Rauchen auf dem Balkon kann einen Nachbarschaftsstreit auslösen. Achten Sie darauf, dass Ihre **Rechtsschutzversicherung** auch für **Mediation** leistet, denn wer will schon gern vor Gericht?

Sie treten freundlich und seriös auf, zahlen aber nicht. Wenn Sie Teile Ihres Eigenheims vermieten, kommt die **Mietnomadenversicherung** in Verbindung mit einer **Mietausfallversicherung** im Ernstfall für finanzielle Schäden auf.

Verantwortungsvoller Hausbesitzer
Nicht nur Sie, sondern auch Ihr Mieter sollte über eine gute **Privathaftpflichtversicherung** verfügen. Sie kommt für Schäden auf, die Ihr Mieter in der Wohnung und am Gebäude verursacht.

Vorsicht: Rutschgefahr
Vor Ihrem Haus rutscht jemand aus, weil Sie Ihrer Räum- und Streupflicht nicht nachgekommen sind oder nasses Laub nicht beseitigt haben? Das kann teuer werden! Eine gute **Haus- und Grundbesitzerhaftpflichtversicherung** hilft Ihnen aus der Patsche.

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
- Durch einfache Vertragsselektionen wird aktive Bestandsarbeit einfacher und effizienter
- Ihre Kunden profitieren im Schadenfall vom Leistungsservice
- Alle Courtagen 14-tägig auf nur einer Abrechnung
- Administrative Aufwände deutlich reduzieren
- Unternehmenswert erhöhen und MAXPOOL-Maklerrente nutzen

PHILIPP PASCHEN
Fachberater für Bestandsübertragung

www.maxpool.de

MAXPOOL
Maklerkooperation

Unterversicherung

Die unsichtbare Gefahr in der Hausratversicherung

Die Versicherungssumme der Hausratversicherung sollte idealerweise immer dem Neuwert des zu versichernden Hab und Guts entsprechen. Falls der Versicherungswert über der Versicherungssumme liegt, droht eine Unterversicherung und der Hausratversicherer würde im Schadenfall seine Leistung anteilig kürzen. Wenn beispielsweise die Versicherungssumme 40 Prozent unter dem Wert der zu versichernden Sachen liegt, zahlt der Versicherer im Schadensfall 40 Prozent weniger aus, auch wenn die Schadenssumme unter der vereinbarten Versicherungssumme liegt.

UNTERVERSICHERUNG VERMEIDEN

Grundsätzlich können die Hausratversicherer einen Unterversicherungsverzicht anbieten. Ist diese Klausel vereinbart, verzichten sie im Fall eines Schadens bis zur Versicherungssumme auf eine Prüfung der Unterversicherung. Über den Unterversicherungsverzicht hinaus bieten die meisten Versicherer eine jährliche Summenanpassung auf Basis des Verbraucherpreisindex, sodass man nicht aufgrund der Preissteigerungen in eine Unterversicherung gerät.

Es gibt zwei Modelle, nach denen Versicherungsnehmer den Wert ihres Hausrats berechnen können. Nach dem sogenannten Quadratmetermodell muss nicht der Wert jedes Einrichtungsgegenstands aufgeführt werden, sondern die Versicherungssumme wird pro Quadratmeter kalkuliert. In der Regel liegt dieser Wert bei 650 Euro pro Quadratmeter Wohnfläche. Wenn diese pauschale Versicherungssumme pro Quadratmeter versichert wird, verzichtet der Versicherer auf den Einwand einer Unterversicherung im Schadenfall.

Alternativ zu diesem Modell können alle zu versichernden Hausratgegenstände aufgelistet und zum Wiederbeschaffungs- bzw. Neuwert bewertet werden, um die exakte Versicherungssumme zu ermitteln. Dies ist aber sehr aufwendig und wird nur selten praktiziert.

AUFGEPASST BEI WERTSACHEN

Die pauschale Methode dominiert im Beratungsalltag die Ermittlung der Versicherungssumme. Doch bei Wertsachen im Haushalt des Kunden sollte man genauer nachfragen, denn ansonsten läuft man Gefahr, die benötigte Summe für den Hausrat zu unterschätzen. Dies gilt insbesondere für Schmuck, Bargeld, Münzsammlungen, Gemälde und andere Kunstgegenstände und alle Sachen aus Gold oder Platin. Hier sind dann auch die begrenzenden Sublimits der einzelnen Hausratversicherer zu beachten.

MIT DER MAX-HAUSRAT AUF DER SICHEREN SEITE

Abweichend von den VHB wird bei Schäden bis 6.000 Euro kein Abzug wegen Unterversicherung vorgenommen. Das ist insbesondere dann relevant, wenn zum Beispiel der Versicherungsnehmer nicht 650 Euro pro Quadratmeter Wohnfläche versichern wollte und der Versicherungswert über der Versicherungssumme liegt.

FAZIT

Im Ernstfall ist der Versicherungsnehmer mit einem Unterversicherungsverzicht optimal abgesichert. Auf Prüfung einer Unterversicherung wird verzichtet und der Schaden des Hausrats bis zur Höhe der vereinbaren Versicherungssumme erstattet. Der Makler hat hier mit besonderer Sorgfalt vorzugehen, um den Kunden für dieses Thema zu sensibilisieren. ‹

Foto: Rawpixel/elements.envato.com

ALLTAGSHELD ODER FREIZEIT-PROFI? WIR BIETEN FÜR JEDEN INDIVIDUELLEN SCHUTZ.

#MachenWirGern

Die Unfallversicherung der Barmenia: Wir stellen den Unfallschutz individuell für Ihre Kunden zusammen – ganz nach Ihren Bedürfnissen.

Was wir außerdem gern für Ihre Kunden machen, erfahren Sie unter: **www.maklerservice.de** oder telefonisch unter **0151 72652766.** (Ansprechpartner Thomas Knobloch)

Wie junge Talente den Maklerberuf neu definieren

Verstaubte Archive, verqualmte Büros und alte Herren, die beim Kaffeekränzchen über das Für und Wider staatlich geförderter Altersvorsorgeprodukte sinnieren: Mit diesem Bild des Versicherungsmaklers hat der Beruf nichts mehr zu tun. Stattdessen beschäftigt sich der Nachwuchs lieber mit Datenanalyse, Automatisierung oder den Chancen des Kapitalmarktes – und das mit viel Erfolg.

»Der Generationswechsel bietet jungen Maklern enormes Potenzial. Aber auch die älteren Semester können von den Marktentwicklungen profitieren, wenn sie bereit sind, sich auf Neues einzulassen.«

Tom Scholten,
Versicherungsmakler

IMAGE IST NICHTS, WISSEN IST ALLES

Ein ganz normaler Montagmorgen in einem niedersächsischen Maklerbüro. Versicherungsberater Tom Scholten bereitet gerade die Aufnahme für den nächsten Instagram-Clip vor. Heute geht es um die Frage, was die Cannabis-Legalisierung für Kfz-Haftpflichtversicherte bedeutet. Kein gewöhnliches Versicherungsthema, aber gerade deshalb ideal, um neue Kunden zu erreichen. „Wir wollen mit unserem Content aktuell bleiben", erzählt der Versicherungsberater, der vor ein paar Jahren der Ausschließlichkeit Lebewohl sagte, um unabhängig arbeiten zu können. „Mit Tipps und Informationen erreicht man die Kunden eher als mit klassischer Werbung. Durch regelmäßige Posts bleibt man ihnen in guter Erinnerung und kann so ein echtes Vertrauensverhältnis aufbauen." »

Foto: melhak/stock.adobe.com

»Persönlicher Service oder digitale Unterstützung? Unsere Vertriebspartner bekommen bei uns das Beste aus beiden Welten. Kein anderer Pool schafft den Spagat zwischen den klassischen Maklertugenden und der Digitalisierung so gut wie MAXPOOL.«

Kevin Jürgens,
Vertriebsvorstand,
PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG

Eine gute Kundenbeziehung lebt von Vertrauen. Das gilt umso mehr für Versicherungen, auf die man sich im Ernstfall verlassen können muss. Und doch hatten ausgerechnet Makler schon immer so etwas wie ein Imageproblem, wie etwa die forsa-Umfragen zum Ansehen von Berufen Jahr für Jahr belegen. Ein Grund dafür ist der weitverbreitete Irrglaube, dass Versicherungsmakler und -vertreter im Grunde ein und dasselbe seien. Die fundamentalen Unterschiede, die diese Berufsgruppen voneinander trennen, scheinen selbst seriösen Medien nur selten bewusst zu sein. Der große Vorteil der unabhängigen Beratung, den Makler ihren Kunden bieten können, fällt so unter den Tisch. Und dann sind da noch die vielen Mythen, die sich um die Versicherungsbranche ranken. Zum Beispiel die, dass man sich die Regulierung im Leistungsfall erst erkämpfen muss, da sich die Versicherer um jede Zahlung drücken.

Mit der Wahrheit hat das Ganze natürlich nicht allzu viel zu tun. Wäre dem so, stünde das Versicherungswesen ziemlich schnell ohne Kunden da. Dass sich Vorurteile wie diese dennoch hartnäckig halten, ist allerdings mehr als nur ein Missverständnis. Denn letztlich sind es die Makler selbst, die dafür Sorge tragen müssen, dass ihre Botschaft auch über die Grenzen der Branche hinaus gehört wird. Neue Kanäle wie das besonders bei den Jungen beliebte TikTok sind dafür ideal. Wer selbst die sperrigsten Versicherungsthemen verständlich kommuniziert, trifft damit den Nerv einer Kundschaft, die keine Lust auf Kleingedrucktes hat und ihre Versicherungssituation schnell überblicken möchte, ohne dafür gleich zum Versicherungsprofi werden zu müssen.

EINE BRANCHE IM UMBRUCH

Letztlich sind es also die Kunden selbst, die den Wandel des Maklerberufs vorantreiben. Während früher so manche Kundenbeziehung im Fußballklub oder im Freundeskreis begann, begeben sie sich auf der Suche nach dem passenden Produkt und den richtigen Beratern heute in die Weiten des World Wide Web. Ohne digitale Präsenz geht

es nicht mehr – sei es nun auf Facebook, Instagram oder TikTok. Auch wenn es zunächst paradox klingen mag, sind Nachwuchsmakler deshalb „näher" am Kunden als noch die Generationen vor ihnen, da sie auf Social Media ständig präsent sind und per WhatsApp & Co. jederzeit ansprechbar bleiben. Und auch das Thema Image spielt bei ihnen eine weitaus größere Rolle, da mittlerweile kaum noch jemand eine Kaufentscheidung trifft, ohne zuvor andere Kundenmeinungen zurate zu ziehen.

Der Erfolg eines Unternehmens lässt sich in Zahlen messen. Der Faktor Image ist dagegen nur schwer greifbar. Es gibt allerdings deutliche Anzeichen für einen positiven Trend – so konnte die Branche ihr Ansehen laut einer Guidewire-Studie im vergangenen Jahr deutlich verbessern. Der Nachwuchs ist daran sicher nicht ganz unschuldig, denn schließlich sind es die Jungen, die mutig Neues ausprobieren, Zukunftstechnologien nutzen und der Branche so als wichtige Impulsgeber dienen. Als Digital Natives kennen sie die Wünsche der jungen Kundschaft außerdem aus eigener Erfahrung, wie Tom Scholten erklärt: „Die junge Generation tickt einfach anders als ihre Vorgänger. Da geht es vor allem um schlanke Prozesse; sich mit dem Makler in persona an einen Tisch zu setzen, käme vielen Versicherungsnehmern heute gar nicht mehr in den Sinn."

NO CAP BEIM AKTIENKAUF?

In Sachen Finanzwirtschaft zeigt sich der Nachwuchs ebenfalls offener als noch seine Vorgänger. Beispiel Altersvorsorge: Wer seinen Lebensabend mit Investitionen in Aktien absichern wollte, war noch vor wenigen Jahren klar in der Minderheit. Inzwischen hat selbst die Bundesregierung erkannt, dass man die Renditechancen auf den Kapitalmärkten dazu nutzen kann, das Rentensystem zu entlasten.

Für Millennials und GenZler, die mit Trading-Apps und Kryptowährungen aufwuchsen, ein nur allzu logischer Schritt. Sie haben bei Finanzprodukten keinerlei Berührungsängste und setzen lieber auf Freiheit statt auf Garantie. Dieses wachsende Interesse an den Kapitalmärkten hat aber auch seine Schattenseiten, da viele junge Anleger heute lieber dem schnellen Geld hinterherrennen, als sinnvoll in die eigene Zukunft zu investieren. Zwischen Interesse und Kompetenz klafft also eine beträchtliche Lücke, die Nachwuchsmakler mit einem Gespür für die Wünsche Gleichaltriger schließen können. Individuelle Beratung ist dabei entscheidend, denn auch wenn sich so mancher Finfluencer damit brüstet, die Patentlösung für ein „passives Einkommen" gefunden zu haben, ist der Weg dorthin für jeden Anleger anders.

DIGITALE WEGE AUS DER DEMOGRAFIEFALLE

Laut dem AfW liegt das Durchschnittsalter eines Versicherungsmaklers heute bei über 50 Jahren; gut jeder dritte plant, innerhalb der nächsten 15 Jahre in Rente zu gehen. Ein besseres Image könnte sicherlich dazu beitragen, mehr Nachwuchs für den Maklerberuf zu begeistern. Um die demografische Lücke ganz zu schließen, wird es künftig aber vor allem auf den Einsatz der ››

Foto: overlays-textures/stock.adobe.com

EIN MARKT MIT POTENZIAL!

Der Bestand an Versicherungsverträgen beträgt in Deutschland 446,2 Millionen. Dies sind im Schnitt etwas mehr als fünf Verträge pro Person. 2022 gab jeder Haushalt insgesamt 1.596 Euro für Versicherungen aus.*

Automatisierung ankommen. Wer sich bei wiederkehrenden Routineaufgaben und der Organisation von Verwaltungsprogrammen wie der Ameise unterstützen lässt, arbeitet effizienter und kann vieles selbst erledigen, wofür es noch vor nicht allzu langer Zeit weitere Mitarbeiter gebraucht hätte.

Für Makler bedeutet diese Entwicklung nicht nur eine enorme Entlastung, sondern auch die Möglichkeit, als Ein-Mann-Unternehmen erfolgreich zu sein. Mithilfe der Automatisierung lassen sich viele Prozesse beliebig skalieren, was nahezu unbegrenztes Wachstum ermöglicht. Der Makler kann sich so voll und ganz dem individuellen Service und dem Ausbau der eigenen Reichweite widmen und das eigene Geschäft über geografische Grenzen hinaus als Marke etablieren.

Die digitale Toolbox von blau direkt, die seit einigen Monaten auch MAXPOOL-Maklern zur Verfügung steht, bietet hierfür eine Vielzahl an Möglichkeiten – wie beispielsweise deeplico, ein E-Mail-Marketing-System, das die Kunden ganz ohne Zutun des Maklers individuell anspricht. Im Zusammenspiel mit den anderen Programmen können sich Makler so ein digitales Maklerbüro zusammenstellen, das ihre Umsätze wie von alleine sprießen lässt. Dass dies keine leeren Worte sind, untermauert blau direkt mit einem einmaligen Versprechen: Wer die Technologie der Lübecker nutzt, boostet seinen Umsatz um 10 Prozent – und das selbst ohne Neuanbindungen.

„Die demografische Entwicklung und die voranschreitende Digitalisierung sind die größten Herausforderungen, vor denen die Versicherungsbranche derzeit steht. Die Kooperation mit blau direkt sichert uns einen technologischen Vorsprung und unseren Maklern eine digitale Infrastruktur, die sie auf ihrem Weg zu mehr Wachstum unterstützt“, so MAXPOOL-Vertriebschef Kevin Jürgens.

WAS JUNGE HÜPFER VON ALTEN HASEN LERNEN KÖNNEN

Die Digitalisierung allein wird die Nachwuchssorgen natürlich nicht vertreiben können. Das mag für die Versicherungswirtschaft herausfordernd sein – dem Nachwuchs selbst bietet diese Entwicklung wiederum viele Möglichkeiten. Wenn sich viele Makler in den Ruhestand verabschieden und vergleichsweise wenige nachrücken, steigt zum Beispiel die Chance auf eine erfolgreiche Bestandsübernahme. Wer nicht mehr in gleichem Maße auf die Neukundenakquise angewiesen ist wie seine Vorgänger, läuft allerdings Gefahr, die Beziehung zum Kunden zu vernachlässigen.

Und gerade dabei könnten sich die jungen durchaus eine Scheibe von ihren älteren Kollegen abschneiden, für die die Pflege der Kundenbeziehungen noch selbstverständlich war. Stimmt also das Klischee von der arbeitsscheuen Generation Z? „Ich habe das Gefühl, dass Eigenschaften wie Zuverlässigkeit und Fleiß früher stärker ausgeprägt waren als heute“, findet jedenfalls Tom Scholten. „Das Potenzial ist riesig, aber man muss die Dinge auch aktiv anpacken.“

Die individuelle Kundenberatung wird also so schnell nicht aus der Mode kommen. Ein spannendes Feld seien etwa Gewerbeversicherungen – nicht nur, weil das Segment besonders lukrativ ist, sondern auch, weil die Digitalisierung hier an ihre Grenzen stößt. Der Absicherungsbedarf von Unternehmen ist schlicht zu individuell, um mithilfe von Vergleichsrechnern die passende Police ermitteln zu können. Ein Thema, das den Geschäftsführer der PHÖNIX Schutzgemeinschaft, Stefan Klahn, schon länger unter den Nägeln brennt: „Spezielle Merkmale werden von Vergleichsrechnern kaum berücksichtigt. Wer besondere Leistungsmerkmale kennt und die Kunden individuell beraten kann, ist den Wettbewerbern deutlich voraus.“

* Quelle: Statistisches Bundesamt

Obwohl der Alleskönner unter den Maklern immer mehr zum Auslaufmodell wird, ist der Rat des Spezialisten deshalb nach wie vor gefragt. Der Weg in die Zukunft ist also zweigleisig: auf der einen Seite die persönliche Fachberatung, auf der anderen die digitalen Lösungen, die es den Maklern erlauben, ihren Fokus auf ebendiese Fachberatung zu legen. Aber auch Maklerpools müssen mit diesen Anforderungen mitwachsen, um ihren Vertriebspartnern weiterhin eine verlässliche Stütze zu sein. Als persönlicher Servicepool legte MAXPOOL schon immer Wert auf die fachliche Unterstützung und bot so selbst Generalisten die Möglichkeit, ihre Kunden in unterschiedlichen Sparten kompetent zu beraten.

Durch die Kooperation mit blau direkt sicherte man den angebundenen Maklern zusätzlich den Zugang zu einer Vielzahl an Verwaltungsprogrammen, die zu den besten gehören, die der Markt derzeit zu bieten hat. blau direkt profitiert wiederum von den Stärken der Hamburger – wie etwa der Finanzierungsabteilung, dank der sich ihre Makler nun auch bei Finanzierungsfragen an einen Ansprechpartner wenden können, der sie fachlich unterstützt.

FAZIT

Bestandsverkäufe, Konsolidierungen und Kooperationen, wohin das Auge blickt: Derzeit scheint es, als sei die gesamte Versicherungswelt dabei, sich neu aufzustellen. Manchen Gewissheiten kann aber selbst der schärfste Zahn der Zeit nichts anhaben. Allen Veränderungen zum Trotz bleibt deshalb eines sicher: ohne Fleiß kein Preis. Denn so gut digitale Hilfsmittel auch sind – erst die richtige Anwendung entscheidet darüber, ob sie zum Geschäftserfolg beitragen oder nicht. Während die Jungen ihre Berührungsängste gegenüber den „alten Tugenden“ ablegen sollten, müssen die Älteren offener für neue Technologien werden, um Kunden weiterhin effektiv erreichen zu können. Durch die Kooperation mit blau direkt stärkt MAXPOOL somit nicht nur die eigene Zukunftsfähigkeit, sondern bietet den eigenen Maklern auch eine verlässliche Grundlage für künftige Erfolge. ‹

HEUTE SCHON AN MORGEN DENKEN!

Mit der Maklerrente von MAXPOOL nicht nur den eigenen Bestand langfristig sichern, sondern auch für sich arbeiten lassen, wenn Sie bereits den Ruhestand genießen. Unser Maklerrenten-Team verrät Ihnen, wie einfach das geht.

Vereinbaren Sie Ihr persönliches Erstgespräch noch heute!

www.maxpool.de/loesungen/maklerrente.html

Foto: Oleksandr /stock.adobe.com

NÜRNBERGER Kindervorsorge: flexibel für die Zukunft absichern

Ab Geburt Vermögen aufbauen – und das Risiko einer Schul- bzw. Berufsunfähigkeit bereits in jungen Jahren absichern: Das macht die NÜRNBERGER Kindervorsorge. Somit können Vermittler ihren Kunden das passende Produkt anbieten, wenn es darum geht, so früh wie möglich ein sicheres Fundament zu legen. Mit der EKS-Option zum Beispiel ist es möglich, frühzeitig den Gesundheitszustand des Kindes in ganz jungen Jahren abzufragen und „einzufrieren". So können Ablehnungen, Zuschläge oder Ausschlüsse wegen einer später auftretenden Diagnose vermieden werden. Ein großer Vorteil für den Kunden – und den Vermittler im Verkauf.

VERMÖGENSAUFBAU4KIDS

Auch hier kann der Vermittler beim Kunden punkten: Denn die fondsgebundene Rentenversicherung ist im Marktvergleich äußerst kostengünstig und sehr flexibel. So muss nicht alles zu Vertragsbeginn für immer und ewig entschieden werden. Ganz im Gegenteil: Während der Laufzeit kann zu jedem Zeitpunkt eine Garantie ein- oder ausgeschlossen werden – das gilt auch für Dynamik und die Pflegeoption. Darüber hinaus hat der Kunde die Möglichkeit, den Beitrag bis zum Dreifachen des ursprünglichen Anfangsbeitrags zu erhöhen. Bereits ab 25 Euro im Monat kann mit dem Vermögensaufbau begonnen werden. Und mit der Protect-Option kann das erreichte Guthaben risikominimierend umgeschichtet werden. Einen weiteren Vorteil bietet der Versorger-Schutz: Falls der Versorger stirbt, zahlt die NÜRNBERGER die Beiträge weiter bis zum Ende der Versorgungsphase des Kindes (max. bis Alter 27).

EKS-OPTION

Das Besondere beim Vermögensaufbau4Kids: Die kostenlose EKS-Option ermöglicht Schülern frühzeitig den wichtigen Schutz bei Berufs- bzw. Schulunfähigkeit oder bei Verlust von Fähigkeiten – ohne erneute Risikoprüfung. Dabei müssen die kinder- und schülergerechten Gesundheitsfragen nur einmal bei Vertragsabschluss beantwortet werden. Ein weiterer Vorteil: Bei Ausübung der EKS-Option kann der eigenständige BU-Vertrag während der gesamten Laufzeit auf bis zu max. 6.000 Euro monatliche BU-Rente erhöht werden – dank zahlreicher Nachversicherungsoptionen und ohne erneute Risikoprüfung.

SCHÜLER-BU

Für Kinder ab zehn Jahren, die bereits eine weiterführende Schule besuchen, ist die eigenständige Schüler-BU der ideale Schutz. Diese kann mit einer versicherbaren monatlichen Rente bis 1.500 Euro und einer Beitragsdynamik (3–5 Prozent) abgeschlossen werden. Die Berufsgruppeneinstufung richtet sich hierbei nach der Schulform. Das bedeutet: Eine einmal erreichte Berufsgruppe kann sich laut Bedingungen nie wieder verschlechtern, sondern nur verbessern. Zum Beispiel wenn das Kind von der Mittel- auf die Realschule wechselt oder ein Studium aufnimmt. ‹

Weitere Informationen unter vertrieb.nuernberger.de/kindervorsorge

Foto: NÜRNBERGER

Mit **höchstem Budget** am Markt

Robert Raeder
HanseMerkur Leiter Mathematik

Jetzt neu: HanseMerkur Company Fit

Top bKV für Firmenkunden

Die bKV-Budgettarife der HanseMerkur überzeugen durch ein umfangreiches Leistungsangebot zu besonders günstigen Beiträgen. Die große Tarif-Flexibilität ermöglicht Unternehmen, ihren Mitarbeitenden individuelle Gesundheitsleistungen anzubieten. Von Sehhilfe und Zahnersatz bis zu Naturheilkunde und Vorsorgeuntersuchungen – und das mit dem höchsten Budget-Umfang am Markt. Gute Vertriebsaussichten für Sie, denn Hand in Hand ist HanseMerkur.

Hand in Hand ist
HanseMerkur

KfW-Programme – überholt oder neu erfunden?

Nach dem Förderstopp im vergangenen Jahr genehmigt die KfW wieder neue Kredite. Aber welches Förderprogramm ist für Ihre Finanzierungskunden das richtige? Wir haben uns die Klassiker mal etwas genauer angeschaut.

14.12.2023 // „Mit sofortiger Wirkung hat das Bauministerium das Förderprogramm Klimafreundlicher Neubau gestoppt. Der Grund: Die Gelder sind aufgebraucht. Neue Anträge sind wohl erst wieder im kommenden Jahr möglich.“*

Im vergangenen Jahr kam diese Meldung. Offene Finanzierungen konnten zum Großteil nicht mehr bearbeitet oder genehmigt werden. Dies überraschte viele Kunden, Finanzierungsberater und Produktpartner. Der Bundeshaushalt für 2024 war noch nicht freigegeben, und damit konnten auch noch keine neuen Fördermittel bereitgestellt werden. Seit März 2024 gibt es neue Fördertöpfe der KfW. Auch in Zukunft könnte dies immer wieder passieren. Daher an der Stelle bereits der Hinweis und die Empfehlung, aktiv in die Beratung zu gehen, damit Ihre Kunden auf die teils sehr attraktiven Programme nicht verzichten müssen. Diese neuen Fördermittel liefern einen Anlass, die gängigen KfW-Programme zur Baufinanzierung etwas genauer unter die Lupe zu nehmen und einzuschätzen.

* Quelle: Fördertopf für klimafreundlichen Neubau ist ausgeschöpft | tagesschau.de

NR. 124

Wohneigentumsprogramm

Das Urgestein

Key Facts:
ggf. Zinsvergünstigung zu einer normalen Baufinanzierung

Empfehlung: Dieses Programm kann in sehr vielen Fällen verwendet werden.

Was beachtet werden muss:
- max. 100.000 € Finanzierungssumme
- max. 10 Jahre Zinsbindung
- eigengenutzte Immobilie
- nur leichte Zinsverbesserung

Fazit: Immer noch ein Klassiker unter den KfW-Förderprogrammen. Hierbei kann jede Privatperson ohne besonders großen Aufwand eine Zinsvergünstigung (im Vergleich zum sonstigen Angebot) bekommen. Unter Umständen kann es aber auch sein, dass der Zinssatz bei den Banken günstiger und der Vorteil nicht mehr vorhanden ist. Hier helfen wir gerne beim Vergleichen von Angeboten.

NR. 261

Wohngebäude Effizienzhaus

Aus Alt mach Neu

Key Facts:
- deutlich attraktivere Konditionen im Vergleich zur normalen Baufinanzierung
- Tilgungszuschüsse (je nach Modernisierung)
- Extra-Tilgungszuschüsse für Modernisierung von „Worst Performance Buildings“

Empfehlung: Je größer und nachhaltiger die Modernisierung, desto größer die Zuschüsse und das Finanzierungsvolumen → desto eher lohnt sich die Verwendung dieses KfW-Programms.

Was beachtet werden muss:
- für Sanierung und Kauf von Bestandsobjekten (Effizienzhaus) bis zu 150.000 € je Wohneinheit je nach Effizienzklasse
- Tilgungszuschüsse von 5 – 45 %
- 10 % Extra-Tilgungszuschuss für die Modernisierung eines „Worst Performance Buildings“
- Die Verwendung eines zugelassenen Experten wird dringendst empfohlen (eine Expertin oder ein Experte für Energieeffizienz).

Fazit: Das Programm ist vor allem für die Modernisierung sehr alter und nicht modernisierter Immobilien interessant. Hier kann man über die verschiedenen Wege einige Zuschüsse beantragen. Man sollte allerdings unbedingt einen Experten hinzuziehen, da ansonsten das böse Erwachen droht, wenn die KfW am Ende weniger bezuschusst, als eingeplant war.

NR. 297/298

Neubau oder Erstkauf klimafreundlicher Wohngebäude zum Eigennutz/zur Vermietung

Für Nachhaltige

Key Facts:
attraktivere Zinsen für Neubau und Erstkauf bei Erreichung des Effizienzhauses 40

Empfehlung: Binden Sie bei jedem Neubau einen Energieexperten ein. Bei Erreichen gewisser Energiewerte können ggf. bessere Zinskonditionen vergeben werden.

Was beachtet werden muss:
- Bei Erreichen des Qualitätssiegels QNG (Qualitätssiegel Nachhaltiges Gebäude) können noch attraktivere Zinsen möglich sein.
- Die Verwendung eines zugelassenen Experten wird dringendst empfohlen (eine Expertin oder ein Experte für Energieeffizienz).
- Erst mit Zusage der KfW kann mit den Fördermitteln verbindlich gerechnet werden.

Fazit: Auch mit diesem Programm unterstützt die KfW Nachhaltigkeit und klimafreundliche Immobilien mit attraktiven Zinsen. Dies ist möglich, wenn man umfassend und nachhaltig baut oder modernisiert. Dann ist dieses Programm auch attraktiv und sollte, wenn passend, mit in die Finanzierung eingebaut werden. Hierbei helfen wir bei entsprechenden Bestätigungen gerne. ››

Fotos: Mint_Images/elements.envato.com, upnowgraphic/elements.envato.com, Artem Zakharov/stock.adobe.com

KFW-PROGRAMM

NR. 300

Neubau oder Erstkauf klimafreundlicher Wohngebäude zum Eigennutz für Familien mit Kindern (mindestens Effizienzklasse 40)

Für Nestbauer

Key Facts:
sehr attraktive Zinsen möglich. Dieses Programm gibt es seit dem 1. Juni 2023, es ist quasi der Nachfolger des Baukindergeldes. Zinssätze ab 0,01 Prozent sind hier theoretisch möglich.

Empfehlung: Bei Neubau oder Erstkauf für Familien unbedingt beraten lassen, inwiefern dieses KfW-Programm möglich ist.

Was beachtet werden muss:

- 10- oder 20-jährige (seit dem 01.03.2024 neu) Zinsbindung
- Förderbetrag abhängig vom zu versteuernden Einkommen und von Anzahl der Kinder
- Maximale Förderbeträge 170.000–220.000 € Effizienzklasse 40/220 – 270.000 € Effizienzklasse 40 QNG
- Die Beratung durch eine Expertin oder einen Experten für Energieeffizienz wird dringend empfohlen.

Fazit: Die KfW fördert den Kauf/Bau klimafreundlicher Immobilien mit teilweise sehr attraktiven Zinssätzen. Allerdings gibt es hierfür mehrere Bedingungen, sodass dies nicht für alle Interessenten infrage kommt. Sollte man allerdings dazugehören, kann sich die Nutzung dieses Programms sehr lohnen.

Zusammenfassend kann man sagen, dass sich die Programme der KfW immer noch lohnen. Allerdings kann nicht bei jeder Finanzierung jedes Programm genutzt werden. Hier sollte man sich etwas mit den Programmen beschäftigt oder einen Finanzierungsexperten hinzugezogen haben. Zudem sollte man unbedingt einen Experten/Berater für Nachhaltigkeit mit ins Boot holen. Dann steht attraktiveren Zinsen und einer soliden Finanzierung für unsere gemeinsamen Kunden nichts mehr im Wege. Je früher, desto besser; wer weiß, wann die Fördertöpfe in diesem Jahr aufgebraucht sind … ‹

Stefan Köhler,
Teamleiter Finanzierung

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

Fotos: elxeneize/elements.envato.com, Mint_Images/elements.envato.com, Goodware-Std/elements.envato.com

PHÖNIX
Schutzgemeinschaft

Gemeinsam erfolgreich
seit 1998 in
Kooperation mit
MVK
VERSICHERUNG

max-Hausrat

Wir schützen, was Ihren Kunden teuer ist

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

Verantwortung verbindet.

Baufinanzierung: Ist der Traum vom Eigenheim noch zu realisieren?

Ein Haus im Grünen mit weißem Gartenzaun: Die Vorstellung der Altersvorsorge in Immobilienform lässt Kunden ins Träumen geraten. Doch der Blick auf den Immobilienmarkt könnte die Hoffnungen auf einen baldigen Einzug in weite Ferne rücken lassen. Welche Kunden schaffen es noch, die Finanzierung dieses Traums zu stemmen? Der Immobilienmarkt und die steigenden Zinsen zeichnen ein Bild von düsteren Zeiten, doch der Silberstreif am Horizont ist noch zu erkennen.

Hand aufs Herz: Wer mit dem Gedanken spielt, eine Immobilie oder ein Haus zu kaufen, benötigt starke Nerven und hohe Rücklagen. Dass diese Kombination der Voraussetzungen nur bei wenigen Interessenten gegeben ist, stellt Makler vor Herausforderungen. Wem können die hohen Finanzierungskosten und Konditionen der Kreditgeber überhaupt noch zugemutet werden?

Obwohl viele Makler davor zurückschrecken, das Thema anzusprechen, kann der Mut belohnt werden. Verschiedene Modellbeispiele zeigen, dass mit verhältnismäßig wenig Aufwand ein großer Mehrwert geschaffen werden kann. Drei Beispielrechnungen geben Tipps und Anregungen für das nächste Kundengespräch.

Foto: Sergey Peterman/stock.adobe.com

IMMOBILIENFINANZIERUNG – INDIVIDUELL WIE IHRE KUNDEN!:

Egal ob Sie das Thema Immobilienfinanzierung heute regelmäßig, gelegentlich oder noch gar nicht im Beratungsgespräch behandeln, wir unterstützen Sie individuell und ganz persönlich. Hier finden Sie unsere Angebote rund um das Thema Finanzierungen:

FAMILIENPLANUNG

Eine Familie mit drei Kindern und zwei Ehepartnern in Voll- und Teilzeitarbeit (ca. 3.500 Euro netto Gesamteinkommen) hat die Planungen für ihr Traumhaus finalisiert. Die Immobilie soll mit einem guten Energiewert ausgestattet sein und inklusive QNG* sowie aller Kosten für 500.000 Euro gebaut werden. Ihr Eigenkapital beträgt 50.000 Euro. Die Finanzierungssumme beläuft sich demnach auf 450.000 Euro.

Um den Finanzierungsaufbau interessant und attraktiv zu gestalten, kann auf das KfW-Förderdarlehens-Programm 300 über 200.000 Euro zurückgegriffen werden. Bei einem Sollzins von 0,58 Prozent bei einer Zinsbindung von 10 Jahren können monatlich 605,43 Euro an Rate in der Tilgungsphase festgelegt werden. Hierbei ergibt sich eine Gesamtlaufzeit von 35 Jahren.

Eine andere Option stellt das KfW-Programm 124 über 100.000 Euro dar. Der erhöhte Sollzins von 3,72 Prozent und eine Zinsbindung von 10 Jahren erlauben eine Rate von 428,19 Euro in der Tilgungsphase. Die Gesamtlaufzeit von 35 Jahren bleibt unverändert.

Eine deutlich verkürzte Laufzeit von 28 Jahren bietet das Annuitätendarlehen über 150.000 Euro. Die monatliche Rate von 765 Euro bei 3,88 Prozent Sollzins und die 10-jährige Bindung begünstigen die kurze Laufzeit.

Der Blick auf die Haushaltsrechnung zeigt, dass bei Gesamtnettoeinnahmen inklusive Kindergeld von 4.250 Euro abzüglich der Rate aller Darlehen und Nebenkosten in Höhe von 2.188,62 Euro (Darlehen 1.768,62 Euro und Nebenkosten 420 Euro) noch 2.061,38 Euro monatlich für die Lebenshaltungskosten übrig bleiben.

Fazit: Für die Familie ist die Finanzierung gut darstellbar. Durch das Programm der KfW und den nachhaltigen Bau können attraktive Zinssätze die Finanzierung vergünstigen. Somit ist auch in der heutigen Zeit für Durchschnittsfamilien eine sinnhafte Finanzierung möglich.

GUT VERDIENEN, SICHER PLANEN

Ein 35-jähriger Gutverdiener plant, seine Steuerausgaben zu reduzieren. Bei einem Einkommen von 5.000 Euro netto kauft er eine Immobilie zur Vermietung, die sich in gutem Zustand befindet und nur die nötigsten Modernisierungsarbeiten verlangt. Die anfallenden Nebenkosten sollen aus dem Eigenkapital bezahlt werden.

In diesem Fall sollte das Annuitätendarlehen über 250.000 Euro greifen. Mit einem Sollzins von 4,01 Prozent und einer Bindung von 10 Jahren ist eine Tilgungsrate von monatlich 1.210,42 Euro realistisch. Hinzu kommen die Mieteinnahmen von 900 Euro, wodurch sich eine Gesamtlaufzeit von 29 Jahren ergibt. ››

* Qualitätssiegel Nachhaltiges Gebäude

Die Berechnungen erfolgten auf Grundlage einer 3,57-prozentigen Maklercourtage und mit beispielhaften Finanzierungszinssätzen. Änderungen nach Redaktionsschluss sind möglich.

Die mögliche Steuerersparnis ließe sich durch eine AfA-Abschreibung von 2 Prozent realisieren. Zudem können in der Steuererklärung Kreditzinsen, anteilige Nebenkosten, Reparaturen, Renovierungen und Sanierungen sowie Grundsteuer, Kontoführung, Maklergebühren und Werbekosten angesetzt werden.

Fazit: Finanzierungskosten fallen in vielen Fällen höher aus als die Einnahmen. Dennoch gibt es praktische Optionen und Wege, Steuern in beachtlicher Summe zu sparen und sich für die Zukunft eine optimale Einkommensquelle aufzubauen.

AUF SICHERHEIT GEBAUT

Ein junges Paar mit ausgeprägtem Sicherheitsdenken, einem Kind und einem Gesamteinkommen von 4.500 Euro netto kauft eine Bestandsimmobilie zum Eigennutz und wünscht sich eine lange Zinsbindung. 40.000 Euro Eigenkapital bringt es zur Verwirklichung seines Traums selbst ein.

Das Annuitätendarlehen über 330.000 Euro mit einem Sollzins von 4,42 Prozent lässt sich auf 20 Jahre festlegen. Hierbei käme eine monatliche Rate von 1.765,50 Euro auf das Paar zu, woraus sich eine Laufzeit von 27 Jahren ergibt.

Dem Gesamteinkommen und dem zur Verfügung stehenden Kindergeld von 250 Euro stünden die Ausgabe der monatlichen Rate sowie beispielhafte Nebenkosten in Höhe von 315 Euro gegenüber. Mit einer monatlichen Restsumme von 2.669,50 Euro bliebe ein guter Puffer für die Lebenshaltungskosten.

Stefan Köhler,
Teamleiter Finanzierung

Fazit: Eine lange Zinsbindung ist bei vielen Banken zu guten Konditionen möglich. Allerdings müssen Interessenten im Gegenzug einen Zinsaufschlag und eine höhere Rate akzeptieren. Bei einer guten Haushaltsrechnung spielt das Thema Bausparen zusätzlich eine wichtige Rolle, um sich langfristig bestehende Zinsen zu sichern. Dieses Darlehen muss keinesfalls zwingend akzeptiert werden, falls die Zinsen in der Zwischenzeit fallen und Kunden ein günstigeres Angebot zur Anschlussfinanzierung erhalten. Vorteile birgt das sechsmonatige Sonderkündigungsrecht, welches nach zehn Jahren genutzt werden darf. Somit lassen sich Verträge mit langer Zinsbindung auflösen und zu besseren Konditionen neu abschließen.

WER SICH TRAUT, BAUT

Trotz aller Kritik am Markt gibt es weiterhin Möglichkeiten, Kunden die Zukunft in einem Eigenheim realistisch und attraktiv zu präsentieren. Die Finanzierungsoptionen sind vorhanden, doch Makler müssen den richtigen Zeitpunkt erkennen, um Kunden auf dieses Thema anzusprechen. Subtil und mit Feingefühl lassen sich Beratungsgespräche somit auf diesen Pfad lenken, wobei der Kauf- oder Bauwunsch des Kunden stets im Fokus stehen sollte. Mit offensichtlichen und plakativen Überredungskünsten wird kein Makler den Grund für eine Zukunft im Eigenheim ebnen.

Passende Finanzierungslösungen und hilfreiche Tipps zu Beratungsgesprächen bieten unsere Experten auf Anfrage an. Auf Basis individueller Fälle und konkreter Details erstellt MAXPOOL entsprechende Konzepte, die zu den Lebenssituationen und Vorstellungen von Maklerkunden passen, und legt den ersten Grundstein für ein neues Zuhause.

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

Foto: Sergey Peterman/stock.adobe.com

PHÖNIX
Schutzgemeinschaft

PHÖNIX PHV

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

ESG-Beratungspflicht – Wir blicken zurück und nach vorn

Seit nun fast zwei Jahren gibt es schon die Beratungspflicht zur Abfrage und Erfassung der Nachhaltigkeitspräferenzen. Grund für uns, einmal zurückzuschauen und die Ereignisse Revue passieren zu lassen.

Etwas für die Altersvorsorge tun und dabei die Welt retten – die Idee der Regierung ist grundsätzlich immer noch genial. Ich bin nach wir vor der Auffassung, dass die Transformation der nachhaltigen Anlage im Versicherungs- und Finanzbereich sehr viel bewirken kann. Die Rentenlücke wird immer größer, Altersvorsorge muss also von jedem betrieben werden. Dabei gleichzeitig dem Klimawandel entgegenwirken – eine tolle Idee.

Für die Kunden ist das tatsächlich eine einfache und gleichzeitig effektive Form des Klimaschutzes. Sie erhalten die Chance, mit dem Beitrag zur Altersvorsorge detailliert bestimmen zu können, worin der Fonds investieren soll. Dabei kann der Kunde nicht nur über den Ausschluss bestimmter Kriterien wie Waffenhandel bestimmen, sondern auch explizit verschiedene Umweltziele wählen, wie zum Beispiel „nachhaltige Nutzung und Schutz von Wasser- und Meeresressourcen“.

Stephanie Kühn,
Nachhaltigkeitsbeauftragte
der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG

Das klingt aus Kundensicht super! Aber eben nur aus Kundensicht, da der Gesetzgeber dabei leider nicht berücksichtigt hat, ob die Kundenwünsche in der Fondsauswahl überhaupt umsetzbar sind. Wir kritisieren immer wieder die Informations- und Beratungspflicht zur Abfrage von Nachhaltigkeitspräferenzen, da sie schlichtweg nicht nach den Kundenwünschen umsetzbar sind. Es wird also eine Mehrarbeit von Maklern gefordert, auf die keine Produktlösung folgen kann.

Der Druck sollte stattdessen weiterhin vorrangig auf Fondsgesellschaften und Finanzunternehmen gelegt werden, um die Basis zur nachhaltigen Anlagemöglichkeit für Kunden zu ermöglichen. Ich würde mir wünschen, dass die Konzerne noch stärker dazu verpflichtet werden, die ESG-Kriterien in allen internen und externen Unternehmensabläufen umzusetzen. Die Berücksichtigung der ESG-Kriterien sollte für Unternehmen keine Alternative sein, sondern das feste Ziel, sich in den eigenen vier Wänden komplett darauf umzustellen. Ob sich Fondanbieter im Zuge der Umstellung noch spezialisieren, wie beispielsweise im sozialen Bereich, liegt dann in der eigenen Ausrichtung und im Interesse des Unternehmens. Denn wir Makler können nicht dafür verantwortlich sein, zu prüfen, ob ein Fonds wirklich nachhaltig wirtschaftet!

Für unsere Maklerbranche wünsche ich mir, dass der Abfragebogen zu Nachhaltigkeitspräferenzen wesentlich verschlankt wird. Denn wenn wir uns alle ausschließlich für Anlagen entscheiden, die sich nicht nachteilig auf die ESG-Faktoren auswirken, können wir auf die Industrie im ersten Schritt einen hohen Druck ausüben. Ich vergleiche es gerne mit der Lebensmittelindustrie. Heute bietet wirklich jeder Discounter und Supermarkt Biolebensmittel an.

Wir haben also eine Grundlage geschaffen, die jedem Konsumenten den Zugriff auf Biolebensmittel ermöglicht. Die Entscheidung, ob man die „dunkelgrünen“ Produkte aus dem regionalen Biomarkt kauft oder sich für ein weniger grünes, aber trotzdem biologisches Produkt aus dem Supermarkt entscheidet, ist dabei jedem selbst überlassen.

Im Kern sollte diese Strategie auch bei der Auswahl zur nachhaltigen Geldanlage existieren. Denn wir alle haben die Aufgabe, unseren Kunden klarzumachen, dass sie mit ihrem monatlichen Beitrag zur Altersvorsorge auch einen sinn- und wirkungsvollen Beitrag zum Klimaerhalt leisten können. Mit einer klar formulierten und vor allem praktikablen Beratungsstruktur müssten wir sie nicht erst davon überzeugen, dass die Beratungspflicht zur nachhaltigen Abfrage von ESG-Kriterien kein Greenwashing ist, sondern könnten ihnen direkt aufzeigen, WIE sie mit ihrer Altersvorsorge etwas zum Klimaschutz beitragen können. ‹

Wenn die Kundenwünsche bei der Fondsauswahl nicht umsetzbar sind, läuft die Beratungspflicht ins Leere.

Foto: Jacob Lund/stock.adobe.com

max-Hausrat Premium – praxisrelevante Klauseln unter der Lupe

Für 08/15-Leistungen gibt es Vergleichsrechner. Wer nach besonderen Mehrwerten sucht, wird bei unserer Hausrat Premium fündig. Wir stellen Ihnen die interessantesten Klauseln vor.

Dennoch stellen Vergleicher nie alle Leistungen eines Tarifs dar, sondern die mit der größten Schnittmenge unter allen Anbietern. Das hat zur Folge, dass neue Leistungserweiterungen, die einzelne Wettbewerber in ihren Produkten anbieten, in den Vergleichstechniken nicht berücksichtigt werden – und zwar so lange, bis eine marktrelevante Zahl von Anbietern die neue Leistung übernommen hat. Daher taugt das Ergebnis aus einem Vergleicher immer nur als grobe Vorauswahl anhand selbst gewählter Filterkriterien.

Stefan Klahn,
Geschäftsführer der
PHÖNIX Schutzgemeinschaft

Nachfolgend stellen wir mehrere Klauseln unseres Hausrat-Deckungskonzepts max-Hausrat Premium vor, die für jeden Kunden einen echten Mehrwert bedeuten.

UNTERVERSICHERUNG

Abweichend von § 12 Nr. 5 und Nr. 6 VHB 2008 wird bei Schäden bis 6.000 Euro kein Abzug wegen Unterversicherung vorgenommen. Das ist insbesondere dann relevant, wenn der Versicherungsnehmer nicht 650 Euro pro Quadratmeter Wohnfläche versichern wollte und der Versicherungswert über der Versicherungssumme liegt.

BALKONKRAFTWERKE

In Erweiterung und Klarstellung der Regelungen zu versicherten Sachen und Versicherungsort in den VHB sind auch Balkonkraftwerke (sogenannte Stecker-Solaranlagen), die sich außerhalb von Gebäuden, aber auf dem Grundstück der versicherten Wohnung befinden, versichert, wenn sie ausschließlich vom Versicherungsnehmer genutzt werden.

Es besteht auch Versicherungsschutz für Schäden durch Diebstahl von Stecker-Solaranlagen, die sich auf dem Grundstück der versicherten Wohnung befinden. Je Versicherungsfall werden maximal 6 Prozent der Versicherungssumme entschädigt.

MAX-LEISTUNGSSCHUTZ (BEST-LEISTUNGS-GARANTIE)

Im Versicherungsfall gelten Risiken, die im Rahmen des Tarifs max-Hausrat Premium nicht oder nicht ausreichend eingeschlossen sind, jedoch durch einen leistungsstärkeren Tarif zur Hausratversicherung eines anderen Versicherers zum Zeitpunkt des Schadeneintritts eingeschlossen wären, automatisch entsprechend den dortigen Regelungen als mitversichert.

Das klingt etwas sperrig, bietet dem Kunden aber im Bereich von Sublimits eine zusätzliche Sicherheit im Schadenfall. Als praxisrelevantes Beispiel kann hier die Versicherungssumme für den Diebstahl von Fahrrädern genannt werden. Sollte diese nicht ausreichen (im Tarif max-Hausrat Premium sind

immer 2 Prozent der Versicherungssumme mitversichert), kann der Versicherungsnehmer sich auf einen Wettbewerbstarif berufen, der beitragsfrei eine höhere Summe einschließt.

VERZICHT AUF DEN EINWAND DER GROBEN FAHRLÄSSIGKEIT

Neben dem max-Leistungsschutz verfügt der Tarif max-Hausrat Premium über eine der fairsten Regelungen bei grob fahrlässigen Verletzungen von Obliegenheitspflichten und/oder Sicherheitsvorschriften bei der Schadenverursachung. Im Gegensatz zu den meisten Tarifen am Markt verzichtet der Tarif auch in diesen Fällen auf eine Quotelung oder Begrenzung der Leistung. Als Versicherungsnehmer kann man sehr schnell in eine Situation geraten, in der Obliegenheitspflichten oder Sicherheitsvorschriften ins Spiel kommen. Spätestens an diesem Punkt möchte weder der Makler mit seinem Kunden noch beide mit dem Versicherer darüber diskutieren müssen, dass der Verzicht auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit nicht generell gemeint war. Hier geht es im Schadenfall im Zweifel um die finanzielle Existenz des Kunden.

DIFFERENZDECKUNG

Für maximal zwölf Monate zwischen Antragseingang und Versicherungsbeginn gilt eine beitragsfreie Konditions- und Summendifferenzdeckung. Dies bedeutet für den Versicherungsnehmer einen zusätzlichen Versicherungsschutz, sofern die Deckung durch den Tarif max-Hausrat Premium über die des bestehenden Vorvertrages hinausgeht. Zu beachten ist lediglich, dass die Versicherungssumme im Vorvertrag nicht mehr als 30 Prozent niedriger als im neuen Vertrag sein darf.

OPFER EINER POLIZEILICH ANGEZEIGTEN STRAFTAT

Diese Klausel ist eine Art Joker für Schäden, die Versicherungsnehmer an versicherten Sachen durch Straftaten Dritter erleiden und die nicht unter die versicherten Gefahren fallen. Mit dieser Klausel wird beispielsweise auch dem digitalen Fortschritt der Kriminalität Rechnung getragen, denn durch diesen Einschluss sind auch heute noch unbekannte Straftaten in der Zukunft abgedeckt. Das Limit für diese Erweiterung liegt zurzeit bei 1.000 Euro.

DIE MVK VERSICHERUNG AUS KARLSRUHE – VERLÄSSLICHER PARTNER SEIT ÜBER 20 JAHREN

MAXPOOL und die MVK entwickeln seit mehr als zwei Jahrzehnten erfolgreiche Hausratkonzepte, die immer ein Ziel verfolgen: dem Versicherungsnehmer einen umfassenden Versicherungsschutz zu bieten, der alle wesentlichen und existenzbedrohenden Risiken abdeckt.

Es heißt nicht ohne Grund, dass Versicherung eine Vertrauenssache ist. Die MVK rechtfertigt das in sie gesetzte Vertrauen in über zwei Jahrzehnten Zusammenarbeit immer wieder aufs Neue durch exzellente Produkte und Services, wovon Kunden insbesondere in der Schadenregulierung profitieren. ‹

PRÄMIENBEISPIELE TARIF MAX-HAUSRAT PREMIUM MIT MAX-LEISTUNGSSCHUTZ

Gesellschaft und Tarif/Jahresprämien für verschiedene Risikoorte	MAXPOOL (Risikoträger MVK) max-Hausrat Premium mit max-Leistungsschutz
Verzicht auf Einwand der groben Fahrlässigkeit bei der Schadenverursachung	bis zur Versicherungssumme
Auch bei Verletzung von Obliegenheiten oder Sicherheitsvorschriften	ja
Best-Leistungs-Garantie	ja
76139 Karlsruhe, Bruchsaler Straße 1	69,46 €
81243 München, Bachmairstraße 1	69,46 €
60433 Frankfurt, Adelheidstraße 2	71,72 €
51379 Leverkusen, Adam-Riese-Straße 2	71,72 €
10965 Berlin, Methfesselstraße 2	71,72 €
22605 Hamburg, Blumenpfad 3	103,43 €
04177 Leipzig, Birkenstraße 3	103,43 €

Berechnungsgrundlage: Wohnung im Mehrfamilienhaus, 100 qm Wohnfläche, mind. 65.000 Euro Versicherungssumme, ohne Glas und Elementar

Foto: nebojsa_ki/elements.envato.com

Gemeinsam sind wir stärker

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

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

Große Marktveränderungen erfordern große Entscheidungen. Als Teil einer Pool Alliance bewahren wir unsere Eigenständigkeit und profitieren zugleich von den Vorteilen einer starken Gemeinschaft. Diese Vorteile geben wir an Sie als unsere Vertriebspartner weiter.

MAXPOOL beschreitet den Weg in die Zukunft nicht mehr alleine, sondern im Verbund mit sieben weiteren Poolgesellschaften, Verbänden und Dienstleistern, die den Maklermarkt mit innovativen Konzepten revolutionieren. Das schafft wechselseitige Mehrwerte, von denen Sie als unsere Vertriebspartner profitieren. Im Klartext bedeutet dies vor allem schnellere Datentransfers, eine größere Datentiefe und eine noch bessere Datenqualität. Durch die Kraft der Gemeinschaft verbessern wir außerdem unsere Verhandlungsposition gegenüber den Versicherungsgesellschaften, was für Sie als unsere Makler bessere Courtagesätze bedeutet.

MAXPOOL bietet die Alliance wiederum die Möglichkeit, uns auch weiterhin auf unsere bekannten Stärken zu fokussieren – insbesondere die Beratung, Angebotsfindung und Begleitung bei Fachfragen. Dadurch bleiben wir zukunftsfähig, ohne dafür wie manch anderer Marktteilnehmer die Nähe von Banken oder Großvertrieben suchen zu müssen. Als Teil der Pool Alliance stellen wir uns so nicht nur den Entwicklungen des Marktes, sondern gestalten sie aktiv mit. Und wir bleiben sowohl bei unseren unternehmerischen Entscheidungen als auch bei der Produktauswahl unabhängig.

Mit dem Eintritt in die neue Technikwelt ist der wichtigste Schritt bereits getan. Dass die technische Verzahnung zwischen MAXPOOL und blau direkt reibungslos umgesetzt werden konnte, ist ein gutes Signal für die weitere Zusammenarbeit, die wir noch im Laufe dieses Jahres ausbauen werden. Und auch die Alliance selbst wird sich sicherlich weiter vergrößern.

Das klingt nach viel und ist es auch. Wir haben uns aus diesem Grund dazu entschieden, für einige der Leistungen und Features eine Lizenzgebühr zu erheben. Eine pauschale Gebühr wird es nicht geben. Ich bin der festen Überzeugung, dass dieses neue Gebührenmodell sowohl unseren bestehenden als auch unseren neuen Vertriebspartnern absolut faire Konditionen bietet. Da die neuen Funktionen es Ihnen leichter machen, einfacher Umsatz zu generieren, sehe ich darin in erster Linie eine Investition in die Zukunft. Sie werden sehen – es lohnt sich! ‹

Oliver Drewes,
Vorstandsvorsitzender,
PHÖNIX MAXPOOL
Gruppe AG

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

SPLISH SPLASH

Wasserschlacht mit Verlängerung

Manchmal kommt es anders, als Versicherte denken! Klarer Schadenfall, eindeutige Sachlage? Von wegen. Es gibt spezielle Fälle, in denen Versicherungen einen unerwarteten Weg einschlagen. Für Betroffene und Schadenträger eine böse Überraschung, die mit etwas Ausdauer, Geduld und Durchsetzungskraft des MAXPOOL-Leistungsservice ein gutes Ende nehmen kann.

Eigentlich war die Sachlage in diesem Fall unbestreitbar: In einer Wohnung trat Leitungswasser durch ein geplatztes Rohr aus, wodurch ein erheblicher Schaden verursacht wurde, den der Wohngebäudeversicherer selbstverständlich hätte übernehmen müssen. Auch der von der Versicherung beauftragte Gutachter vor Ort sagte dem Kunden gegenüber klar, dass auch aus seiner Sicht ein versicherter Leitungswasserschaden vorliege.

(K)EINE WASSERDICHTE ANGELEGENHEIT

Obwohl kein Zweifel an den geprüften Tatsachen bestand und die Beurteilung des Sachverständigen keine Fragen offenließ, lehnte der Versicherer die Schadenübernahme ab. Als Begründung führte er an, dass es sich bei dem schadenverursachenden Leitungsstück um eine stillgelegte Leitung handele und diese von den zugrunde liegenden Versicherungsbedingungen nicht umfasst sei. Eine Antwort, die Verwirrung stiftete. Natürlich trat der Makler für seinen Kunden an den MAXPOOL-Leistungsservice heran. Doch selbst für die erfahrenen Experten sollte sich dieser Fall zu einem langen Kampf gegen eine uneinsichtige Versicherung entwickeln, der in Erinnerung bleibt.

In umfangreichen und zahlreichen Widerspruchsschreiben legte das Serviceteam von MAXPOOL der Versicherung dar, dass das schadenverursachende Rohr Teil des Wasserversorgungssystems ist und es sich nicht um eine stillgelegte Leitung handelt. Einsicht auf der Gegenseite? Fehlanzeige! Selbst der Verweis auf die eindeutige Gesetzgebung löste keine einsichtige Reaktion aus. Der Leistungsservice verwies auf die eindeutigen Regelungen in den Bedingungen nach § 3 der VGB 2008-SL.

§ 3 der VGB 2008-SL:

„Der Versicherer leistet Entschädigung für versicherte Sachen, die durch bestimmungswidrig ausgetretenes Leitungswasser beschädigt werden oder abhandenkommen. Das Leitungswasser muss aus Rohren der Wasserversorgung (Zu- und Ableitungsrohren) oder damit verbundenen Schläuchen, den mit diesem Rohrsystem verbundenen sonstigen Einrichtungen oder deren wasserführenden Teilen und aus Einrichtungen der Warmwasserversorgung ausgetreten sein."

STILL ODER SPRUDELND?

Die Versicherung nahm diese Erklärung entgegen und argumentierte, dass an dem Rohrstück an der Wand im Badezimmer der Zapfhahn abgeklemmt worden sei. Aus diesem Grund handele es sich um eine stillgelegte Leitung. Daraufhin legte der Leistungsservice zwei Aussagen privater Sachverständiger vor, die ausführlich erklärten, dass das Leitungsstück nicht stillgelegt ist. Diese Definition greift nur, wenn es sich um Leitungsteile handelt, die mechanisch vom Versorgungsnetz ››

Bild: irina_levitskaya/stock.adobe.com

abgekapselt sind. Diese Leitungen haben keinen Druck, der beaufschlagt wird, und sie führen bestimmungsgemäß kein Wasser. Um die stillgelegten Leitungen wieder in Betrieb zu nehmen, müssten sie aktiv an das Versorgungsnetz angeschlossen werden.

Somit trafen die Einschätzungen und Kriterien, wie von beiden Sachverständigen bestätigt, in dem vorliegenden Fall zu. Das schadenverursachende Leitungsstück führte bestimmungsgemäß Wasser und gehörte somit fest zur Wasserversorgungsanlage. Es war daher nicht notwendig, es wieder aktiv an die Wasserversorgung anzuschließen, da eine Trennung von der Wasserversorgung zu keinem Zeitpunkt gegeben war.

Nach Aussage der beiden Sachverständigen liegt eine stillgelegte Leitung erst vor, wenn ein Rohr aktiv am T-Stück im Inneren der Wand abgeklemmt wird, damit eine mechanisch und technisch korrekte Stilllegung vorliegt. Das schadenverursachende Rohr wurde jedoch in keiner Form abgeklemmt, wie es bei einer mechanisch und technisch korrekten Stilllegung der Fall wäre. Das Rohr wurde nicht im Inneren der Wand abgeklemmt, daher kann man nicht von einer fachgerechten Stilllegung des Rohres sprechen. Zudem müsste ein stillgelegtes Rohr aktiv wieder in das Wasserversorgungsnetz mit eingebunden werden, damit es als aktives Rohr angesehen werden kann. Im vorliegenden Fall war das Rohr aber aktiver Bestandteil der Wasserversorgung und keineswegs stillgelegt. Das schadenverursachende Leitungsteil gehörte zu einem fest verbauten Teil der Trinkwasseranlage.

Bis zu diesem Punkt lag bereits eine weitverzweigte, aber nachvollziehbare Argumentation vor, die einem gut geplanten Rohrsystem in nichts nachstand. Trotz aller Abbiegungen verlief die Beweislage für den Geschädigten und MAXPOOL eindeutig. Die Eindeutigkeit der Tatsachen ignorierte die Versicherung jedoch und suchte nach einem tropfenden Leck. Von ihrem scheinbaren Fels in der Brandung, der Zapfhahn sei abgeklemmt, bewegten sie sich keinen Millimeter.

NEUE WELLE, NEUE CHANCE

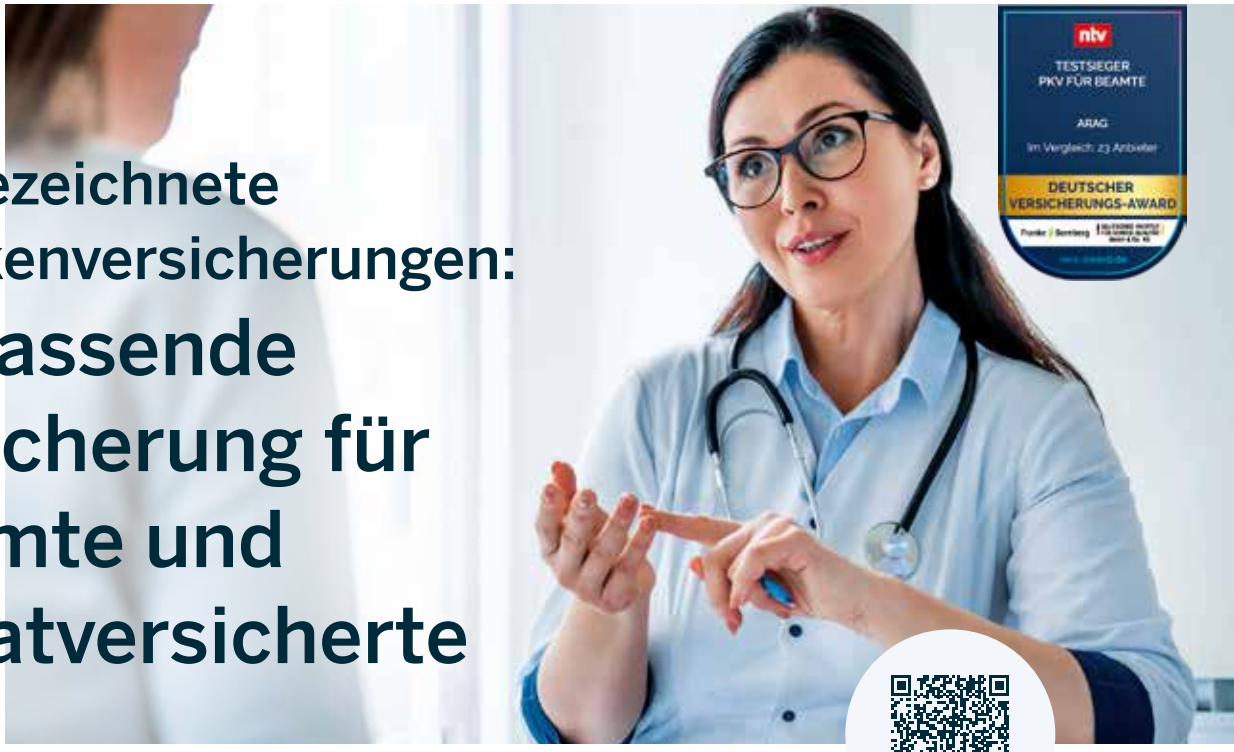
Anscheinend lagen die weiteren Gegenargumente des Versicherers auf dem Trockenen. An weitere Einsichten oder Zugeständnisse war kaum zu denken. Die Situation war im wahrsten Sinne des Wortes abgeklemmt. Doch für den Leistungsservice war die Dickköpfigkeit des Versicherers Ansporn genug, für den Kunden weiterzukämpfen. Beim Ombudsmann für Versicherungen reichten die Experten Beschwerde gegen die Versicherung ein. Somit rollte eine weitere Welle langwieriger Auseinandersetzungen mit zahlreichen Stellungnahmen auf beiden Seiten auf alle Beteiligten zu und wühlte alle Argumentationen erneut auf.

Die scheinbar endlose (Wasser-) Schlacht zahlte sich nach Eingreifen des Ombudsmanns jedoch für den Versicherten aus. Nach vielen Monaten des Schriftwechsels, der Gutachtensichtungen und Expertenmeinungen war eindeutig geklärt, dass es sich um einen versicherten Leitungswasserschaden im Falle der nicht stillgelegten Leitung handelte. Nur wer alle Wege und zur Verfügung stehende Optionen nutzt, durchbricht die hartnäckigste Mauer und kann geltendes Recht einfordern, selbst wenn die Gegenseite ohne Einsicht bleibt. Jeder Tropfen Wasser – Entschuldigung – Einsatz zählt! ‹

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

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

Ausgezeichnete Krankenversicherungen: Umfassende Absicherung für Beamte und Privatversicherte



Die Auswahl der richtigen Krankenversicherung – Beihilfe- und private Vollversicherung der ARAG im Fokus der Deutschen Versicherungsawards

Die Auswahl der richtigen Krankenversicherung ist eine der wichtigsten Entscheidungen, die jeder treffen muss. Der intensive Wettbewerb ist durch viele Anbieter und eine breite Palette an Optionen geprägt. Das macht es nicht einfach, den Kunden umfassend zu beraten und bedarfsgerecht abzusichern.

Gerade bei Beihilfe- und privaten Vollversicherungs-Tarifen konkurrieren die Versicherer in den Punkten Qualität und Umfang ihrer Leistungen sowie Attraktivität ihrer Tarife um die Gunst der Kunden. Ein wesentlicher Aspekt ist die Differenzierung durch Zusatzleistungen, zum Beispiel Vorsorgeuntersuchungen oder Zahnbehandlungen. Neben dem Leistungsumfang spielen auch Faktoren wie Kundenservice, Erreichbarkeit und Abwicklung von Leistungsanträgen eine entscheidende Rolle.

Auch die ARAG hat sich über viele Jahre hinweg neben dem Rechtsschutz eine hervorragende Expertise im Krankenversicherungsmarkt erarbeitet. Mit ihren Tarifen ARAG Beihilfe Best und den privaten Vollversicherungs-Tarifen MedExtra und MedBest bietet sie eine erstklassige Absicherung gegen Krankheitskosten und überzeugt durch umfassende Leistungen: 2024 konnte die ARAG bei den Deutschen Versicherungsawards die Früchte ihrer Bemühungen ernten und wurde Testsieger in den Kategorien „PKV-Voll Standardschutz“ und „PKV für Beamte“.

ARAG Beihilfe Best richtet sich speziell an Beamte und die, die es noch werden wollen, sowie Angestellte im öffentlichen Dienst. Sie ergänzt damit die Beihilfeleistungen des jeweiligen Dienstherrn (Bund, Länder und Kommunen).

Die ARAG MedBest- und MedExtra-Tarife stehen für erstklassige medizinische Kranken-Vollversorgung. Neben einer umfassenden Abdeckung ambulanter und stationärer Behandlungen bieten beide Tarife eine umfassende Auswahl an Zusatzleistungen wie Zahnbehandlungen und alternative Heilmethoden an.

Sowohl die ARAG Beihilfe- als auch die Voll-Tarife ermöglichen den Versicherten den Zugang zu einem Netzwerk aus Ärzten und Spezialisten, das eine schnelle und hochwertige medizinische Versorgung gewährleistet. Ein weiterer Vorteil ist die Möglichkeit, individuelle Zusatzbausteine zu integrieren, um den Versicherungsschutz an die persönlichen Bedürfnisse optimal anzupassen. Zusätzlich legt die ARAG großen Wert darauf, ihren Kunden einen erstklassigen Service zu bieten und sie in allen Belangen kompetent zu unterstützen. Dies spiegelt sich nicht nur in der einfachen Abwicklung von Leistungsanträgen wider, sondern auch in der persönlichen Beratung durch qualifizierte Mitarbeiter.

Die Kombination aus kundenorientierten Services, umfassenden Leistungen und flexibel gestaltbarer Absicherung macht die ARAG zu einer ausgezeichneten Wahl für jeden, der großen Wert auf eine zuverlässige und qualitativ hochwertige Krankenversicherung legt. ‹

Weitere Informationen zu den ARAG Krankenversicherungstarifen finden Sie hier: www.arag-partnervertrieb.de/produkte-und-rechner/krankenversicherung/krankenvollversicherung/

Foto: insidecreativehouse/elements.envato.com

Raus aus dem Alltag, rein in die Beratung

Begeistern Sie Ihre Kunden mit individuellen Konzepten und nachhaltigen Produkten. So klappt es auch mit zufriedenen Kunden. und dem Zusatzgeschäft.

Foto: Gajus-Images/elements.envato.com

Längst ist das Thema nachhaltige Kundenberatung nicht mehr wegzudenken. Das Interesse und der Wunsch Ihrer Kunden, das eigene verantwortungsvolle Handeln nicht nur im Alltag, sondern auch in der Altersvorsorge widerzuspiegeln, wachsen stetig. Hinzu kommt die zukünftige Pflicht für Sie als Makler, Ihre Kundenberatung mit Produkten zu erweitern, die den ESG-Kriterien genügen.

Wir sind der Meinung, dass der Schwerpunkt einer nachhaltigen Finanzberatung nicht nur in der Produktauswahl liegt, sondern auch darin, die Kunden zu beraten, die sich dem Thema Klimaschutz verschlossen haben.

Wir möchten Ihnen zeigen, wie Sie nicht nur Ihre Beratungspflicht erfüllen, sondern auch die Möglichkeit haben, jene Kritiker zu beraten, die bei dem Wort Nachhaltigkeit mit den Augen rollen.

UNSER GEMEINSAMES ZIEL

Durch eine nachhaltige Kundenberatung möchten Sie in erster Linie erreichen, dass sich Ihr Kunde für einen Tarif mit ökologisch und ethisch korrekten Investments entscheidet und bestenfalls auch noch mit einem Versicherungsunternehmen dahinter, welches eine ökologisch, ökonomisch und sozial korrekte Unternehmensführung lebt.

Bei Kunden, die bereits eine nachhaltige Lebensweise führen, werden Sie hier kaum Schwierigkeiten haben. Hier liegt meist der Schwerpunkt in der Beratung darauf, wie grün der Tarif oder das Unternehmen ist. Zusammengefasst kann man also sagen: Das Ziel, mit der Geldanlage etwas zum Klimaerhalt beizutragen, ist bereits erreicht.

Etwas mehr Zeit kostet es bei den Kunden, die dem Thema Nachhaltigkeit skeptisch gegenüberstehen. Die größte gedankliche Hürde steckt hier meist in schlechten Erfahrungen, fehlenden Informationen und der mangelnden Greifbarkeit des Themas sowie in zu starken Veränderungen des eigenen Lebens. Nutzen Sie hier Ihre Chance zur Aufklärung und Begeisterung für neue Produkte und schaffen Sie Vertrauen bei Ihren Kunden.

SIE KENNEN IHREN KUNDEN – REICHEN SIE IHM DIE HAND

Als Makler führen Sie nicht selten sehr persönliche Gespräche und lernen so die Lebenseinstellung Ihres Kunden kennen – eine Vertrauensbasis wird auf beiden Seiten geschaffen.

Auf dieser Basis erstellen Sie ein individuelles Konzept für die Altersvorsorge und sprechen bereits Empfehlungen für gewisse Produkte aus. Denn viele Kunden finden es zwar generell gut, dass Sie einen vollumfänglichen Zugriff auf den Versicherungsbereich haben, möchten aber dennoch konkrete Produktempfehlungen aus Ihrem Portfolio. Die meisten orientieren sich bei der Tarifauswahl unter anderem an den Ablaufleistungen und an der Solvabilität des Unternehmens, da diese zu den wichtigsten Kriterien für eine solide Altersvorsorge gehören und im Interesse Ihres Kunden sind. Und hier liegt die Einfachheit für Ihren Kunden in der nachhaltigen Beratung:

Zusätzlich zu Ihren konventionellen Angeboten nehmen Sie eine nachhaltige Variante in Ihre Kundenberatung mit auf. Jene kann zum einen über die Fondsauswahl gesteuert werden und zum anderen mit einem Unternehmen, welches nicht nur eine nachhaltige Fondslösung bietet, sondern auch selbst nach den ESG-Kriterien wirtschaftet. So sieht Ihr Kunde auf einen Blick, ob und inwiefern sich Ablaufleistungen von der konventionellen Variante unterscheiden, und hat die Wahl aus konkreten Vorschlägen. Sie schaffen so nicht nur eine optimale Entscheidungsbasis, sondern erfüllen ebenso Ihre künftige Pflicht zur nachhaltigen Kundenberatung. Sie werden merken, dass nun die Bereitschaft zur Veränderung bei Ihrem Kunden steigt.

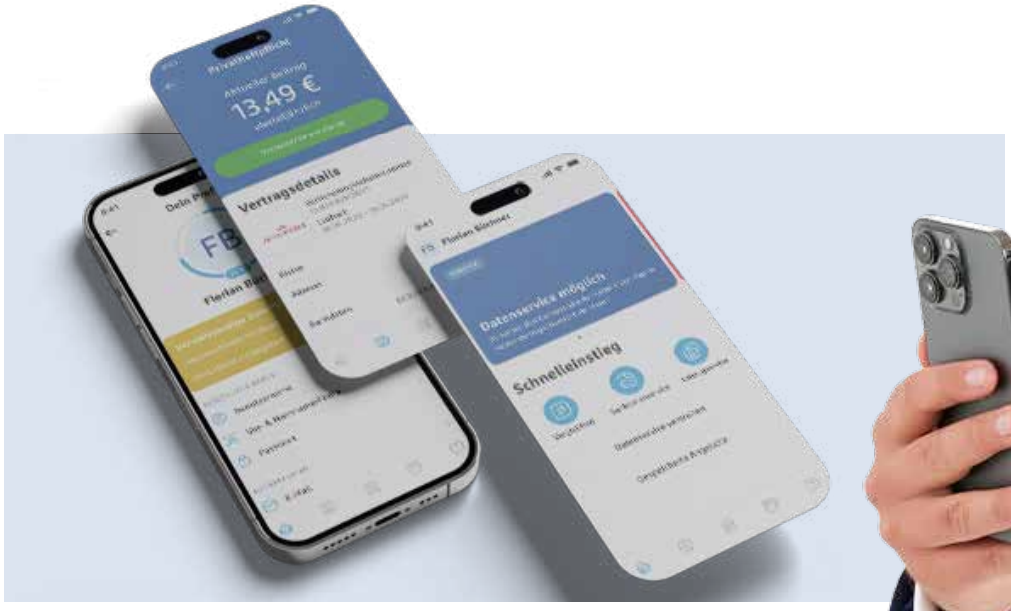
Wie Sie Ihren Beratungsprozess intern am besten anpassen und welche Produkte mit Nachhaltigkeitsansätzen Sie in Ihre Angebote mit aufnehmen können, zeigt Ihnen MAXPOOL gerne in einem persönlichen Gespräch.

Wir unterstützen Sie dabei, passende Anbieter und Produktlösungen zu finden, und zeigen Ihnen, wie Sie die künftigen Voraussetzungen an Ihre individuelle Beratung erfüllen können. ‹

Rufen Sie uns unter der 040 29 99 40-370 an, wir freuen uns auf Sie und helfen gern weiter!

Stephanie Kühn,
Fachberaterin für privates Vorsorge-Management, MAXPOOL

Bestandswachstum war noch nie simplr



Unter diesem Slogan lässt sich die Endkunden-App von blau direkt und MAXPOOL sicherlich am einfachsten beschreiben. Seit dem 15. Mai 2024 steht allen MAXPOOL-Maklern die simplr-App zur Verfügung und erfreut sich großer Beliebtheit. Ein digitaler Versicherungsordner gehört heute einfach dazu und ist in vielen Fällen die klare Erwartungshaltung der Kunden. Darüber hinaus schützt so eine App ungemein vor FinTech-Unternehmen, die nur darauf aus sind, dem Makler seine Bestände abzuräubern. Aber wie wächst denn jetzt eigentlich der Bestand?

Die durchschnittliche Vertragsdichte eines Versicherungsmaklers liegt ungefähr bei 2,3 Verträgen pro Kunde. Jeder weiß aber, dass ein gewöhnlicher Kunde mindestens 5 bis 7 Versicherungsverträge im Laufe seines Lebens benötigt bzw. unterhält.

Die geringe Vertragsdichte lässt also auf zu wenig Präsenz des Maklers beim Kunden schließen, denn die Verträge wurden ja irgendwo abgeschlossen, nur nicht bei ihm. Über die App hat der Kunde seine Versicherungsverträge jederzeit in der Hosentasche griffbereit, verbindet diese mit seinem Makler und kann sogar selbst Versicherungen berechnen und abschließen. Und natürlich kann er auch Verträge, die er beispielsweise bei einem anderen Berater abgeschlossen hat, spielend einfach über die simplr-App auf Sie übertragen. Es war also noch nie einfacher, im Bestand zu wachsen – und das auch noch ohne Arbeit!

Sie wollen wissen, wie simplr auch Ihnen beim Wachstum helfen kann? Dann kontaktieren Sie unseren Maklerservice für nähere Informationen. ‹

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

Bild: arisgaucho/elements.envato.com

„Ich rate allen Maklern dringend, sich mit der App zu beschäftigen. Einfacher kann man aus dem eigenen Bestand kein Wachstum generieren."

GUTE GRÜNDE FÜR SIMPLR

- Verfügbar im App Store / Google Play und als Web-App
- Kostenfrei für Ihre Kunden
- Benutzerfreundliches Design
- Für Versicherungsverträge und Investmentdepots
- Transparenz für den Kunden
- Interaktive Kommunikation zwischen Kunden und Makler
- Arbeitserleichterung für den Makler bei z. B. Adressänderungen, die der Kunde selbst erledigt
- Alle Dokumente immer zur Verfügung

Kevin Jürgens,
Vertriebsvorstand,
PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG

Optimierte Ruhestandsplanung in der betrieblichen Altersversorgung

Mit Einführung des Rechts auf steuer- und sozialversicherungsfreie Entgeltumwandlung nach § 3 Nr. 63 EstG im Jahr 2002 hat die betriebliche Altersversorgung eine neue Dynamik bekommen. Hier kommen jetzt immer mehr Verträge in die Auszahlung. Welche Abzüge auf die Rente sind zu berechnen? Welche Fragen haben die zukünftigen Rentner und wie können Sie die Arbeitgeber bei den Aufgaben unterstützen? Und wie hilft dieses Wissen im Vertrieb?

Foto: KostiantynVoitenko/elements.envato.com

Hier spielen Steuer, Sozialversicherung und auch die Lebenserwartung (gefühlte und tatsächliche) eine Rolle. Was wir dem Arbeitnehmer aber vorab immer empfehlen, ist eine Beratung bei einem Steuerberater, der die individuelle Situation einschätzen kann. Da können und dürfen nämlich weder wir noch Sie als Vermittler weiterhelfen.

MINDESTALTER FÜR DIE LEISTUNG

Es gibt ein Mindestalter, das einzuhalten ist. Dieses Mindestalter liegt bei Zusagen, die vor 2012 gemacht wurden, bei 60 und bei Zusagen mit einem späteren Beginn bei 62 Jahren. Ein vorzeitiger Bezug der Altersleistungen ist nicht möglich.

DURCHFÜHRUNGSWEGE

Auch wenn es in Deutschland fünf Durchführungswege zur betrieblichen Altersversorgung gibt, wollen wir uns hier auf die Direktversicherung und die Pensionskasse beschränken. Diese sind aktuell die häufigsten Durchführungswege, mit denen Sie als Makler Berührung haben. Auszahlungen aus Pensionszusage und Unterstützungskasse funktionieren ähnlich, haben aber andere Freibeträge und Leistungsvoraussetzungen. Diese schauen wir uns hier nicht an.

WAS GILT FÜR VERSICHERUNGEN NACH § 40 B ESTG?

Die Besonderheit bei der „alten" Direktversicherung ist die steuerfreie Auszahlung, die auch nur noch in diesen Altverträgen gewährt wird. Für die Sozialversicherung im Leistungsbezug gelten die gleichen Regeln wie für die Direktversicherung nach § 3 Nr. 63 EstG. Jene finden Sie gleich genau erklärt.

Nur alle Leistungserhöhungen, zum Beispiel durch Vertragsverlängerungen, sind nicht mehr steuerfrei. Auf diesen Teil der Leistung werden die Zinserträge (!) steuerpflichtig.

Sollte in seltenen Fällen hier doch eine Rentenzahlung möglich sein, wird diese mit dem Ertragsanteil nach § 22 EstG versteuert.

DIREKTVERSICHERUNG UND PENSIONSKASSEN NACH § 3 NR. 63 ESTG

Bei dieser betrieblichen Altersversorgung ist die Einzahlung steuer- und sozialversicherungsfrei, auf die Auszahlung fallen dann Steuer und Krankenversicherung (plus Pflegepflichtversicherung) an.

Besonderheiten:

- Hier ist sehr viel in den Bedingungen der Versicherung geregelt.
- Gerade ältere Verträge sehen den Bezug der gesetzlichen Rente als Leistungsbezug vor, neue Verträge nur das Erreichen des Mindestalters.
- Verlängerung ist eigentlich immer möglich.

DIESE GESTALTUNGSMÖGLICHKEITEN HAT DER MITARBEITER BEI RENTENBEGINN

Welche grundlegenden Fragen müssen sich ausscheidende Mitarbeiter stellen?

- Nimmt er Kapital oder Rente?
- Zeitpunkt der Auszahlung?
- Todesfallabsicherung ab Rentenbezug?

Für Sie als Berater ist zuerst der Zeitpunkt der Leistung entscheidend. Immer mehr Arbeitnehmer verlängern ihr Arbeitsleben über das Renteneintrittsalter von 65 hinaus. In diesem Fall sollte auch die betriebliche Altersversorgung verlängert werden, am besten beitragspflichtig. Dies ist ein echter Rententurbo. Nicht nur, dass mehr Beiträge eingezahlt werden, der Rentenbeginn wird auch verschoben und erhöht damit die Rentenzahlung. Und das zu alten Bedingungen mit alten Sterbetafeln. Courtage für die Beratung einer Verlängerung fällt leider meist nicht an.

FRAGE „KAPITAL ODER RENTE?"

Viele zukünftige Rentner schätzen Ihre Lebenserwartung zu gering ein. Oft wird deshalb Kapital gewählt. Da gerade hier die Abzüge bei der Steuer oft erheblich sind, ist dies nicht immer die beste Lösung. Bei Kapital ist am wichtigsten die Höhe des gesamten Einkommens im Jahr der Auszahlung. Dies sollte klug gewählt werden. Auch ist eine wiederkehrende sichere Zahlung, die ohne weitere Entscheidungen Monat für Monat auf das Konto gezahlt wird, die beste Ergänzung zur gesetzlichen Rente. Wer sich für die Rente entscheidet, kann in vielen Tarifen auch noch eine Rentengarantiezeit anpassen. So kann gegebenenfalls noch etwas vererbt werden, wenn der Todesfall kurz nach Rentenbezug eintritt. »

DIE ABZÜGE

Grundsätzlich haben der Versicherer und der Arbeitgeber mit den Abzügen nichts zu tun. Das ist Sache des Leistungsempfängers. Aber wir möchten es hier gern kurz aufzeigen, weil doch immer wieder viele Fragen von den Vermittlern und den Arbeitnehmern dazu aufkommen:

ABZÜGE KRANKENVERSICHERUNG

- Auf alle Durchführungswege für gesetzlich Versicherte!
- Freibeträge 2024 für Krankenversicherung:
  176,75 € bei Rentenzahlung
  21.210 € bei Kapitalzahlung
- Freigrenze (!) Pflegepflichtversicherung
  176,75 € Rente
  21.210 € Kapital
- Eine Kapitalauszahlung wird fiktiv auf 10 Jahre verteilt und darauf werden 10 Jahre Beiträge gezahlt.
- Wenn die Versicherung auch privat gezahlt wurde, wird die Auszahlung vom Versicherer aufgeteilt. Auf den Teil der privaten Zahlungen fällt kein Krankenversicherungsbeitrag an.

BEISPIEL FÜR EINE RENTENZAHLUNG

- Rente aus der Direktversicherung 200 € monatlich
- Krankenversicherungsbeitrag auf 23,25 € nach Abzug vom Freibetrag. Bei einem Beitragssatz von 15 % würde ein Beitrag von 3,49 € für die Krankenversicherung anfallen, solange die Rente gezahlt wird.
- Pflegepflichtversicherung wird auf die vollen 200 € Rente berechnet, weil die Freigrenze überschritten ist, also ein Beitrag von 8 € (ohne Kinder).

BEISPIEL KAPITAL

- Bei einer Kapitalzahlung von beispielsweise 25.000 € sieht es etwas anders aus:
- Berechnung fiktive Rente für die Krankenversicherung
  25.000 €
  – 21.210 € Freibetrag
  = 3.790 €/120 Monate
  = 31,58 € fiktive Rente
- Krankenversicherungsbeitrag 4,74 € für 10 Jahre
- Pflegepflichtversicherung auf 208,33 € fiktive Rente (25.000 €/120) = 8,33 € für 10 Jahre

ABZÜGE STEUER

Bei der Steuer können wir keine Auskunft geben und verweisen immer an einen Steuerberater. Die Höhe der Steuer ist abhängig vom gesamten zu versteuernden Einkommen des Arbeitnehmers/Rentners. Grundsätzlich kann man hier aber sagen, dass eine Kapitalzahlung in dem Jahr, in dem noch volles Arbeitseinkommen gezahlt wird, eher ungünstig ist.

Fotos: KostiantynVoitenko/elements.envato.com

Wie viel bleibt jetzt netto von der betrieblichen Altersversorgung übrig? Ein Beispiel:

- Rente aus betrieblicher Vorsorge 200 €
- Gesetzliche Rentenversicherung 1.500 €
- Bei 1.700 € steuerpflichtigem monatlichem Einkommen und Single würde es wie folgt aussehen:

Steuerabzug	54,92 €
KV	126,40 €
PV	51,85 €
Netto	1.466,83 €
Ohne bAV:	1.305,25 €
Vorteil bAV	161,58 €

Zusammenfassung, was zu tun ist bei einer Auszahlung Direktversicherung/Pensionskasse:

1. Renteneintritt planen, vorzeitigen Abruf oder Verlängerung mit dem Versicherer absprechen
2. Steuerberater aufsuchen
3. Entscheidung zwischen Kapital und Rente
4. Todesfallleistung bei Rentenzahlung gegebenenfalls anpassen und gegebenenfalls Änderung Hinterbliebene

IHR SERVICE:

- Sprechen Sie mit dem Arbeitnehmer über Abzüge und Möglichkeiten.
- Besprechen Sie zusammen mit dem Arbeitgeber die Möglichkeiten des Zeitpunkts des Abrufs.
- Dies ist eine so wichtige Zeit für den Arbeitnehmer, weil er eben nur einmalig die Auszahlung bekommt und hier viel Unsicherheit herrscht. Wenn Sie hier den Vorgang unterstützen, haben Sie einen sehr positiven Kontakt zum Arbeitnehmer/Rentner und auch zum Arbeitgeber. Der ideale Zeitpunkt, dort nachzufragen, ob neue Arbeitnehmer noch keine Versorgung haben. Und der Rentner? Auch hier ergeben sich Cross-Selling-Möglichkeiten wie zum Beispiel Pflegezusatzversicherung, Sterbegeld oder auch die Absicherung der Enkel.
- Und wenn Sie Arbeitnehmer zu Neuverträgen zur bAV beraten, kommen immer die Fragen über die Abzüge. Wenn Sie hier sattelfest sind, können Sie mit Ihrem Fachwissen punkten. ‹

Claudia Tüscher,
Fachberaterin für betriebliches Vorsorge-Management, MAXPOOL

Bilder: KostiantynVoitenko, sagesmask /elements.envato.com

Digitalen Fortschritt in Unternehmen erkennen und richtig versichern

Digitalisierung. Ein großer, umfassender Begriff, der uns allen fast täglich begegnet. Vorgänge aller Art werden so beschleunigt, komprimiert und zentralisiert. Es ist uns möglich, in Sekundenschnelle mit Menschen auf der ganzen Welt zu kommunizieren und Vorgänge weltweit zu vernetzen. Effizient, ökonomisch und ökologisch, das sind wohl die drei Grundideen der Digitalisierung und einer vernetzten, digitalen Welt.

Doch neben den vielen Vorteilen, die die Digitalisierung uns bringt, entstehen neue Gefahren und Sicherheitslücken, die versichert sein müssen. Eine Sensibilisierung für jene Risiken soll dieser Artikel bewirken, wenngleich das Thema viel umfassender ist, als wir es uns heute vorstellen können.

Jedes Unternehmen arbeitet mit sensiblen Daten, seien es Namen und (Mail-)Adressen, Kontodaten oder Telefonnummern. Diese Daten werden meist zentral und verschlüsselt gespeichert auf einem Server oder in einer Cloud. Also unerreichbar für Hacker? Nein! Unzählige Tricks, von der einfachen Phishing-Mail über den Trojaner bis hin zu groß angelegten, gezielten Hackerangriffen, existieren in unserer digitalen Welt.

Vor allem Vermögens- und Reputationsschäden können die Folge solcher Cyberangriffe sein. Die damit verbundenen Datenwiederherstellungskosten können schnell in ungeahnte Höhen steigen. Zumal das Bundesdatenschutzgesetz den Unternehmen dort auch Strenge im Schadenfall auferlegt.

1. BEISPIEL:

Die Sekretärin eines Immobilienmaklerunternehmens fällt auf eine Mail herein, die täuschend echt wirkt und angeblich vom Inhaber höchstpersönlich kommt. Darin bittet er um die Tätigung einer Überweisung von 30.000 Euro auf ein Konto, welches angeblich einem Geschäftspartner gehört. Selbst eine Bevollmächtigung für jene Transaktion ist der Mail beigefügt und beinhaltet die beiden Unterschriften der Geschäftsführer. Die Sekretärin tätigt die Überweisung und das Geld ist verloren.

2. Beispiel:

Hacker greifen die IT eines Hotels an und stehlen durch einen „Infostealer-Trojaner“ sämtliche Kreditkarteninformationen der Hotelgäste. Daraus entstehen unter anderem Kosten für die Datenwiederherstellung, die Forensik und für den eventuellen Austausch der Kreditkarten durch die Hersteller.

Bilder: YuliyaLins/elements.envato.com

Henry Falkenberg,
Fachberater Sach- und Gewerbeversicherung

Die Cyberversicherung schützt adäquat vor den Vermögensschäden, die durch die Gefahren des Internets entstehen können; beispielsweise Kosten für die Rechtsberatung, Forensik sowie für Kreditüberwachungsleistungen und die Betriebsunterbrechung.

Aber nicht nur klassische Datensätze können gestohlen, sondern beispielsweise auch Maschinen gehackt werden. Die künstliche Intelligenz (KI) ist immer mehr auf dem Vormarsch und nimmt uns schon heute viele Arbeiten ab. Roboter und autonome Systeme sind in der Lage, komplexe Aufgaben auszuführen, zum Beispiel in einer Tischlerwerkstatt. Werden solche Systeme gehackt, können schnell existenzbedrohende Vermögensschäden entstehen. Zum einen der Ertragsausfall, zum anderen auch die Reparatur der Maschinen oder die Kosten aus einer möglichen Gesamtverzögerung in der Lieferkette.

3. BEISPIEL:

KI-gesteuerte Maschinen in einer Werkstatt werden durch einen Verschlüsselungstrojaner gehackt und stillgelegt. Die Hacker verlangen für die Wiederinbetriebnahme ein horrendes Lösegeld. Dem Inhaber der Werkstatt bleibt keine Wahl, als das Lösegeld zu zahlen. Zusätzlich entstehen Kosten durch die Betriebsunterbrechung und für die neue Installierung sowie Konfigurierung der Systeme und Maschinen.

Alle daraus entstehenden Kosten, die sich auf mehrere Hunderttausend Euro beziffern können, sind über eine Cyberversicherung gedeckt. Vertriebliche Zielgruppen für eine Cyberversicherung sind praktisch alle Unternehmen, die im täglichen Geschäft viel mit IT respektive KI zu tun haben. Das kann ein kleines oder mittelständisches Hotel sein, digitalisierte Handwerksbetriebe, Handels- und Dienstleistungsunternehmen oder auch Logistikbetriebe, deren Abläufe zumeist stark digitalisiert sind.

Zu guter Letzt noch eine Empfehlung, wo das Cyberrisiko gut versichert ist. Hier wissen primär die Markel und die Hiscox mit starken Leistungen zu überzeugen. Dort haben versicherte Unternehmen eine 24h-Hotline, eine Mitversicherung ungezielter Angriffe, aber auch einen Versicherungsschutz ohne die Einschränkungen hinsichtlich Arten von Cyberangriffen oder der genutzten Schadsoftware. Die Hiscox ersetzt darüber hinaus Belohnungsgelder für Hinweise auf kriminelle Aktivitäten, wenn jene zur erfolgreichen strafrechtlichen Verfolgung eines Beteiligten führen. Zuzüglich sind die Kosten für das Krisenmanagement abgedeckt, heißt zum Beispiel für dessen Aufbau und Ausrüstung.

Die voranschreitende Digitalisierung eröffnet Unternehmen nicht nur neue Chancen, sondern konfrontiert sie auch mit neuen Risiken, die existenzbedrohend sein können. Wenn selbst ausgereifte IT-Sicherheitskonzepte scheitern, schützt die Cyberversicherung vor den daraus resultierenden Vermögensschäden. Sprechen Sie Ihre Gewerbekunden aktiv auf dieses wichtige Thema an – unsere Komposit-Abteilung unterstützt Sie gern dabei. ‹

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

Keine Angst vor der Landwirtschaft

Ihr Kunde besitzt einen landwirtschaftlichen Betrieb? Jetzt bloß keine Panik! Die neuen Risiken und die dazu passende Absicherung sind nah an die gewerblichen Versicherungen gebunden. Ein individueller Fragebogen führt Sie haftungssicher durch den Kundentermin.

Laura Sophie Dirks,
Fachberaterin Sach- und Gewerbeversicherung

Ob es nun um den Anbau von Gemüse, Obst, Kräutern oder die Haltung von Hühnern geht: Hobbyfarming bietet Freizeitlandwirten eine wunderbare Möglichkeit, in kleinem Maßstab eigene Lebensmittel anzubauen und eine enge Verbindung zur Natur herzustellen. Die zusätzlichen Risiken lassen sich im privaten Bereich gut abdecken.

Also, wie verändert sich das Risiko, wenn Ihr Kunde auch eine Mutterkuhhaltung oder eine Alpakazucht betreibt?

Hier unterscheiden wir zwischen einem Nebenerwerbslandwirt und einem vollen landwirtschaftlichen Betrieb, der sich auf spezialisierte Bereiche wie Alpakazucht oder Biogemüse konzentriert. Die landwirtschaftlichen Risiken können durch eine Agrar-Police gebündelt abgedeckt werden. Diese beinhaltet unter anderem die Betriebshaftpflichtversicherung, die Elektronikversicherung, die Inhaltsversicherung und auch die Versicherung der Nutztiere.

Foto: galdricp/elements.envato.com

Die Betriebshaftpflichtversicherung ist ein wesentlicher Bestandteil einer Agrar-Police. Mit dieser Versicherung werden neue Risiken abgesichert, wie zum Beispiel, wenn Kühe durch einen morschen Zaun ausbrechen und dabei ein am Straßenrand geparktes Auto beschädigen. Oder wenn der Landwirt beim Rückwärtsfahren mit dem Hoftrack einen Fahrradfahrer übersieht, der Eier vom Hof kaufen möchte. Auch wenn der Verkaufsautomat kaputt und die Kleidung einer Kundin beschädigt ist, ist man durch die Betriebshaftpflichtversicherung abgesichert.

Die Inhaltsversicherung kann je nach Spezialisierung und Größe des Betriebs unterschiedlich aussehen. Hier werden Nutztiere und deren Zubehör, Futter, Einstreu, Arbeitsmaschinen und Dinge des täglichen Gebrauchs eingeschlossen. Bei der Inhaltsversicherung sowie der Gebäudeversicherung müssen bestimmte Risiken beachtet werden. Die Lagerung von Heu und Stroh ist beispielsweise ein wichtiger Risikofaktor.

WIE KOMMEN SIE AN EIN ANGEBOT FÜR DIE AGRAR-POLICE?

Ein individueller Fragebogen führt Sie durch die verschiedenen Versicherungen und Risiken. Dadurch können nicht offensichtliche Risiken erfasst werden, was Ihre Maklerhaftung reduziert. Sie werden automatisch auf Risiken wie die Lagerung von Heu und Stroh hingewiesen. Dieses erhöhte Risiko können Sie dann individuell für die verschiedenen Gebäudeteile auswählen und angemessen versichern.

Mit dem Fragebogen und einigen weiteren Informationen können wir bereits eine Ausschreibung starten. Die Produkte der R+V, Concordia oder Sparkasse werden von uns häufig angefragt. Die Kommunikation mit den Gesellschaften und die Erstellung der Angebote laufen individuell und mit einem guten Leistungsumfang.

ZIELGRUPPENAUSSICHTEN

Durch den demografischen Wandel verändert sich unsere Zielgruppe, die kleinen bis mittelgroßen Betriebe, stark. Nebenerwerbslandwirte sind eine attraktive Zielgruppe und können durch eine Agrar-Police individuell gut abgesichert werden. Lediglich die industrielle Landwirtschaft fällt nicht in unseren Bereich.

Derzeit erleben wir in der Landwirtschaft einen Solarboom, bei dem große PV-Anlagen auf den Feldern installiert werden. Auch hier können wir über unsere Partner einen schnellen und umfassenden Schutz anbieten.

CYBERVERSICHERUNG FÜR LANDWIRTE

Was sich vielleicht wie ein Witz anhört, ist auf einigen Höfen bereits traurige Realität: Landwirte werden von Hackern angegriffen, die mit einem Computervirus den gesamten Betrieb lahmlegen. Danach fordern sie ein hohes Lösegeld, bevor sie das System wieder freigeben. Der Ausfall wichtiger Systeme wie Bewässerungs- oder Kühlungssysteme kann auf einem Gemüsehof erhebliche Schäden verursachen.

Ein individueller Fragebogen erfasst alle relevanten Risiken und reduziert so Ihre Maklerhaftung.

FAZIT

Die Landwirtschaft bietet sowohl Hobbylandwirten als auch professionellen Betrieben viele Chancen. Durch die richtige Absicherung können wir vor den Risiken schützen und die Tätigkeiten sicher ausüben lassen. Auch bei speziellen Anfragen wie großen Hopfenfeldern oder der Absicherung hochwertiger Nutztiere finden wir passende Versicherer. ‹

Sie haben Fragen oder benötigen Unterlagen? Wenden Sie sich gerne an unser Team Komposit.

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

Energieanlagen:
Diese Policen benötigen Betreiber, Hersteller und Fachfirmen

Der Ausbau der erneuerbaren Energien ist eine zentrale Säule der Energiewende. Laut Angaben des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz sollen bis zum Jahr 2030 mindestens 80 Prozent des in Deutschland verbrauchten Stroms aus erneuerbaren Energien stammen. 2020 waren es rund 45 Prozent. Daher werden die entsprechenden politischen Rahmenbedingungen laufend verbessert.

PROFITIEREN SIE ALS MAKLER VON DIESER ENTWICKLUNG UND VERSICHERN SIE DIE AKTEURE DER ENERGIEWENDE!
Über die R+V Versicherungsgruppe bieten Sie Betreibern, Fachfirmen und Herstellern von Erneuerbare-Energien-Anlagen einen verlässlichen Versicherungsschutz – von der Planung über den Aufbau bis hin zum Betrieb der Anlagen. Diese Policen sind dabei von zentraler Bedeutung:

› Technische Versicherungen sichern Konstruktionsfehler bei der Montage ebenso ab wie Bedienungsfehler in der Betriebsphase. R+V bietet spezifische Technische Versicherungen für Windkraft- und Photovoltaikanlagen an.

› Die Warenkreditversicherung deckt für die Hersteller von Baukomponenten das Risiko ab, wenn die gelieferten mängelfreien Bauteile nicht bezahlt werden. Die R+V-Warenkreditversicherung leistet bereits bei Zahlungsverzug die Zahlung an Ihren Kunden. Sie übernimmt auch Risiken, die mit dem Verkauf von CO_2-Zertifikaten einhergehen.

› Die Betriebshaftpflicht übernimmt zum Beispiel für Fachfirmen und Installateure, die Anlagen für erneuerbare Energie errichten, die Abwehr unberechtigter Ansprüche sowie die Befriedigung berechtigter Haftpflichtansprüche privatrechtlichen Inhalts aus Mangelfolgeschäden, beispielsweise aufgrund mangelhafter Produktion, falscher Lagerung oder fehlerhafter Montage.

› Eine Rückbaubürgschaft im Rahmen einer Kautionsversicherung ist für die Betreiber von Energieanlagen wichtig. Damit stellen sie sicher, dass sie nach Ende der Betriebszeit einer Windkraft- oder Solaranlage in der Lage sind, den Grund und Boden wieder in den Ausgangszustand zurückzuversetzen.

Alle Fragen zur Absicherung während der Planungs- und Investitionsphase, der Auf- und Ausbauphase und während des Betriebes beantwortet Ihnen Ihre R+V Maklerbetreuung. ‹

Weitere Informationen finden Sie im R+V Maklerportal unter https://online.ruv.de/makler/

Foto: sedrik2007/elements.envato.com

PHÖNIX
Schutzgemeinschaft

PHÖNIX Unfall

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.

© Drobot Dean / stock.adobe.com

Was MAXPOOL-Makler bewegt

Mit neuem Motor Richtung Poleposition: Im Fokus des Maklerbeiratstreffens in Köln stand, wie nicht anders zu erwarten, die Technikrevolution, die MAXPOOL durch die Umstellung auf die neuen Verwaltungsprogramme gerade ins Haus stand. Das V8 Hotel in Köln bot den Teilnehmern eine angemessene Kulisse, um sich in offenen Gesprächen über neue Wege und gemeinsame Ziele auszutauschen.

Mehr Leistung durch mehr Motoren: Das Grundprinzip des V8-Motors ist so einfach wie genial. Unter einem ähnlichen Motto stand auch das MAXPOOL-Maklerbeiratstreffen, das in diesem Jahr thematisch passend im V8 Hotel in Köln abgehalten wurde. Dass mehr Motoren mehr bewegen können, ist schließlich auch der Grundgedanke eines Maklerpools – und die Idee, die für die neue Pool Alliance Pate stand. 'Für die angebundenen Makler bedeutet dieser neue Weg in erster Linie eine neue digitale Toollandschaft, auf welche die Vorstände Kevin Jürgens und Andreas Zak die Beiräte einstimmten. „In früheren Beiratstreffen kam immer wieder der Wunsch nach schnelleren Prozessen und technischen Weiterentwicklungen auf“, erinnert sich Andreas Zak. „Deshalb geht es uns weniger um Überzeugungsarbeit als vielmehr darum, den Anwesenden einen klaren Überblick über die neuen Programme zu verschaffen. Man sollte sich von der Vielzahl an Tools aber keineswegs verunsichern lassen, denn eigentlich sind sie alle sehr intuitiv.“

Maklerbeiratstreffen sind keine Einbahnstraße, sondern dienen dem offenen Austausch zwischen Pool und Makler.

Fragen zu den neuen Verwaltungshelfern, Vergleichsrechnern und Kunden-Apps gab es dennoch viele – was aber durchaus im Sinne der Veranstalter war. Die 2021 ins Leben gerufenen Maklerbeiratstreffen sollen schließlich keine Einbahnstraße sein, sondern der offenen Kommunikation zwischen Pool und Makler dienen. Dabei können und sollen die Beiräte auch auf Optimierungspotenziale hinweisen und sich nicht scheuen, schwierige Themen zur Sprache zu bringen.

Die Gebührenmodelle, die MAXPOOL gemeinsam mit den Programmen von blau direkt einführt, stießen bei den Beiräten allerdings auf ein durchweg positives Echo, wie Kevin Jürgens berichtet: „Unsere Makler sind durchaus bereit, mehr zu zahlen, wenn sie für ihr Geld auch mehr und bessere Leistungen erhalten. Dabei geht es nicht nur um mehr Effizienz; Programme wie deeplico oder Mailien machen die Bestandsoptimierung zum Kinderspiel und steigern so ganz ohne Mehraufwand die Umsätze. Eine Investition, die sich rechnet.“

Foto: supamotion/stock.adobe.com

Nach dem konstruktiven Austausch blieb den Teilnehmern genügend Zeit, gemeinsam durch die Hallen der Motorworld zu schlendern, in denen unter anderem die Michael Schumacher Private Collection zu Hause ist.

Natürlich gab es im vergangenen Jahr aber auch abseits der Kooperation mit blau direkt so manches, das die MAXPOOL-Welt bewegte. Erfreulich waren etwa die Courtageanpassungen zahlreicher Versicherer, die für unsere Makler deutlich verbesserte Konditionen in den Bereichen KV, LV und Komposit bedeuten. Und auch insgesamt konnte MAXPOOL seine Marktposition der schwierigen Wirtschaftslage zum Trotz deutlich verbessern. „Wir sind 2023 in nahezu jedem Bereich gewachsen – im bAV-Geschäft sogar um ganze 46 Prozent“, erklärt Kevin Jürgens. „Selbst die Baufinanzierung vermeldet wieder eine steigende Nachfrage. Durch die Kooperation mit blau direkt werden wir unsere Reichweite in diesem Segment außerdem deutlich steigern, weshalb ich zuversichtlich in die Zukunft blicke.“

Ein Thema, das MAXPOOL derzeit genauso wie jedes andere Unternehmen in Deutschland beschäftige, sei außerdem die Situation auf dem Arbeitsmarkt: „Die Auswirkungen des demografischen Wandels sind auch in unserer Branche deutlich zu spüren. Die Herausforderungen bei der Suche nach geeigneten Fachkräften werden uns sicher auch in den kommenden Jahren begleiten. Die neue Technikwelt kommt uns da natürlich sehr gelegen, da ein Mehr an Automatisierung auch den Aufwand auf unserer Seite stark reduziert.“

Ganz schön viel Gesprächsstoff für einen Tag, weshalb die siebenköpfige Gruppe im Anschluss an das Treffen einen Boxenstopp dringend nötig hatte. Eine bessere Adresse als das V8 in Köln hätte man sich dafür kaum aussuchen können, denn das Hotel grenzt direkt an die Motorworld, in der heute unter die anderem die Michael Schumacher Private Collection untergebracht ist. Bei einer exklusiven Führung durch die alten Hangars des ehemaligen Flughafens Köln-Butzweilerhof gab es für die Maklerbeiräte viel motorisierte Geschichte zu bestaunen, bevor man zum Ausklang des Abends beim gemeinsamen Abendessen auf neue Geschwindigkeitsrekorde anstieß. Bis zum nächsten Mal! ‹

easyOFFICE

Die Allzweckwaffe für jedermann

JUNGE LEUTE

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

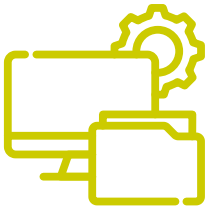
Die Zwickmühle ist klar: Sie brauchen Zeit, um Kunden zu beraten und Ihren Bestand aufzubauen. Um genügend Zeit zu haben, brauchen Sie aber Unterstützung im Backoffice, welche Sie sich nicht leisten können, weil Ihre Einkünfte noch nicht hoch genug sind.

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

Foto: drazenphoto/elements.envato.com

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

Wenn da nicht die Verwaltungsarbeit wäre. Mit easyOFFICE wollen wir allen Maklern, egal wie alt oder jung, Branchenkenner oder Neueinsteiger, die Möglichkeit bieten, sich auf das zu konzentrieren, was sie gerne machen. Das Ziel ist es, Arbeitserleichterung zu schaffen, ohne Bestandsrechte zu verlieren, und mehr Zeit in Dinge zu investieren, die einem Spaß machen.



GESTANDENE MAKLER

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

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

VOR DER RENTE

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

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

Kay Weddecke
Prokurist und Abteilungsleiter Maklerbetreuung und Kooperation, MAXPOOL

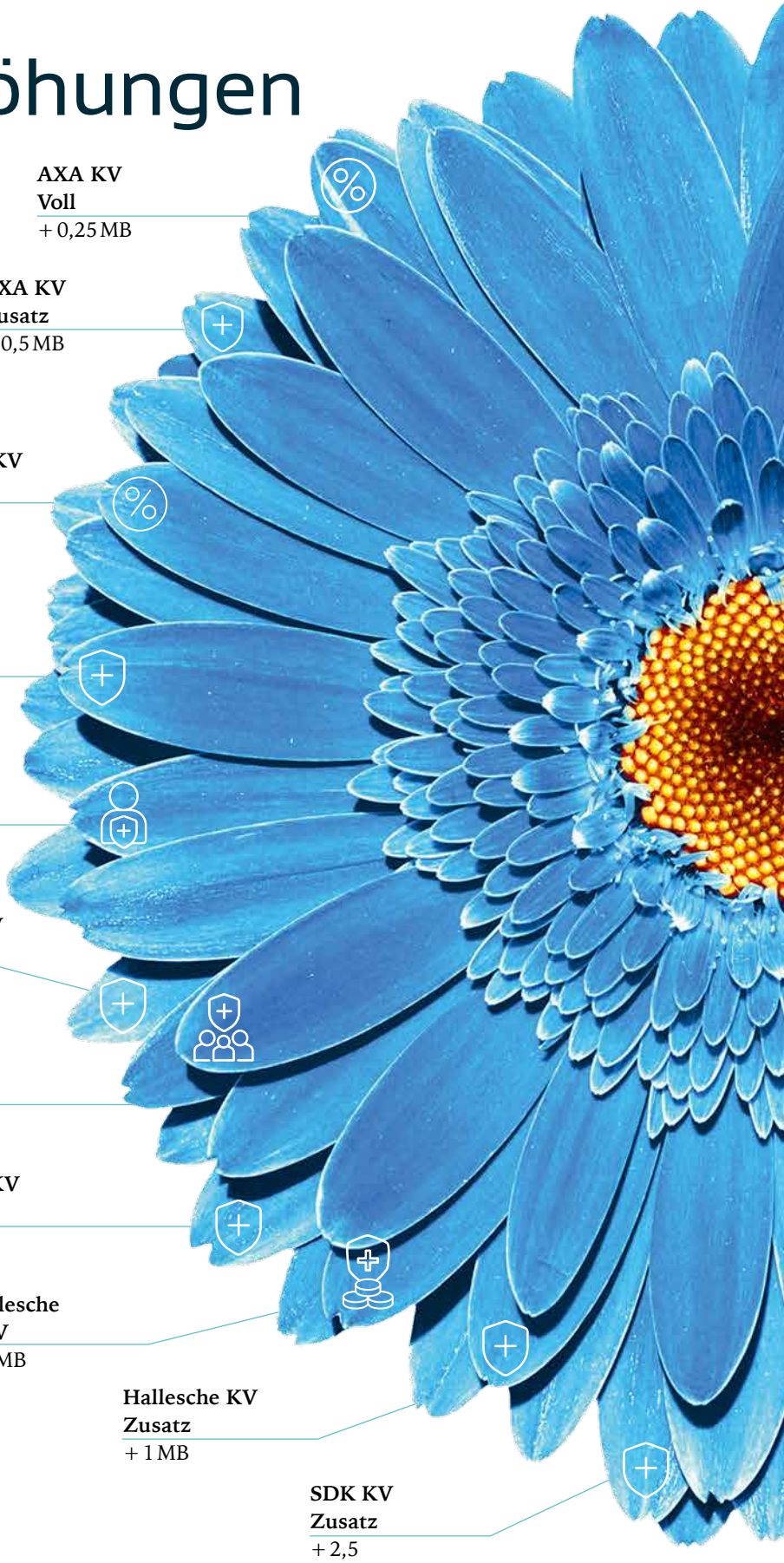
Kontakt:
040 29 99 40-351
maklerrente@maxpool.de

Courtageerhöhungen 2024

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

Mit vereinten Kräften erreicht man mehr. Zum Beispiel mehr Courtage, weshalb Sie als MAXPOOL-Makler ab sofort von noch höheren Courtagen profitieren. Einige der Courtageerhöhungen haben wir hier für Sie aufgelistet; sämtliche aktuell gültigen Courtagelisten sowie weitere Informationen zu diesem Thema finden Sie in Ihrem MAXOFFICE unter dem Menüpunkt „Courtage“.

KV-BEREICH:
In Summe wurden 23 Produkte von 18 Gesellschaften erhöht (hier ein Auszug).



AXA KV
Voll
+ 0,25 MB

AXA KV
Zusatz
+ 0,5 MB

Barmenia KV
Voll
+ 0,5 MB

Barmenia KV
Zusatz
+ 0,5 MB

Bayerische KV
Beamten Zusatz
+ 0,5 MB

Hanse Merkur KV
Zusatz
+ 0,5 MB

Münchner KV
Verein Zusatz
+ 0,5 MB

ARAG KV
Zusatz
+ 1 MB

Hallesche
BKV
+ 1 MB

Hallesche KV
Zusatz
+ 1 MB

SDK KV
Zusatz
+ 2,5

Alte Leipziger
+ 0,36 ‰

Allianz bAV
+ 1 ‰

Die Bayerische BU
+ 1,75 ‰

Barmenia BU
+ 1,84 ‰

Baloise BU
+ 1,88 ‰

Baloise Rente
+ 2 ‰

Nürnberger SBU
+ 2 ‰

Helvetia PRV
+ 2,24 ‰

Hannoversche Leben BU
+ 2,76 ‰

Hannoversche Leben RLV
+ 3,76 ‰

AXA/DBV
+ 4,76 ‰

IDEAL
ist wieder dabei
37 ‰

WWK
ist wieder dabei
43,5 ‰

LV-BEREICH:

In Summe wurden 42 Produkte von 18 Gesellschaften erhöht (hier ein Auszug).

Sie haben Fragen zu Ihrer Courtageabrechnung? Wenden Sie sich gerne an unser Team Abrechnung.

Kontakt:
Team Abrechnung/Courtage
040 29 99 40-550
abrechnung@maxpool.de

Bilder: boxerx/stock.adobe.com; moto-rama, rgbryand, Goodware-Std/elements.envato.com

Schützen Sie sich und Ihre Familie mit einer Unfallversicherung

Rad fahren, auf Bäume klettern, handwerken im Haus: wo gelebt wird, kann nicht immer alles zu 100 Prozent sicher sein. Um sich bei einem Unfall ganz auf die Genesung konzentrieren zu können, hilft es, sich keine Sorgen um Finanzielles machen zu müssen. Dann ist eine Unfallversicherung Ihr Schutzengel.

WARUM EINE PRIVATE UNFALLVERSICHERUNG?

Eine Unfallversicherung bietet Ihnen und Ihrer Familie finanzielle Sicherheit im Falle eines Unfalls. Denn: Wenn Ihnen bei Freizeitaktivitäten wie zum Beispiel dem Spaziergang mit dem Hund oder dem Anbringen der neuen Gardinenstange etwas zustößt, sind Sie durch die gesetzliche Unfallversicherung nicht geschützt. Hier brauchen Sie eine private Unfallversicherung. Sie bietet eine breite Palette von Leistungen an, die Sie – je nach Bedarf – zusammenstellen können.

WAS ZEICHNET EINE GUTE UNFALLVERSICHERUNG AUS?

Eine Unfallversicherung sollte weltweit und rund um die Uhr Versicherungsschutz bieten. Sie sollte die passende finanzielle Absicherung ermöglichen und gegebenenfalls verschiedene Hilfeleistungen bieten. Beispielsweise Beratungsdienstleistungen mit dem Ziel, die ideale medizinische Versorgung zu finden oder bei einer Wiedereingliederung in die Berufswelt zu helfen. Und: Sie sollte individuell an Ihre Bedürfnisse anpassbar sein. So wie die Unfallversicherung der Barmenia.

DIE FAMILIE GUT VERSORGT

Die Unfallversicherung der Barmenia bietet auch zahlreiche Leistungen, damit das Kind im Falle eines Unfalls gut versorgt werden kann. So sorgt zum Beispiel die Rooming-in-Leistung dafür, dass minderjährige Kinder nach einem Unfall nicht allein im Krankenhaus übernachten müssen: Die zusätzlichen Kosten für die Begleitperson werden übernommen. Und kann ein Kind wegen der Behandlung nach einem Unfall länger nicht zur Schule gehen, ermöglicht die Versicherung einen Nachhilfeunterricht.

NOCH MEHR HIGHLIGHTS

Leider kann es passieren, dass sich das Leben plötzlich durch einen Unfall in Sekundenbruchteilen für immer verändert. Wenn ein Unfall dauerhafte körperliche oder geistige Einschränkungen zur Folge hat, erhalten Sie bei der privaten Unfallversicherung der Barmenia einen einmaligen Kapitalbetrag (Invaliditäts-Kapitalleistung). Die Höhe richtet sich nach der gewählten Grundsumme und dem Grad der unfallbedingten Invalidität.

SICHERN SIE IHRE ZUKUNFT

Was wäre, wenn Sie von heute auf morgen nicht mehr arbeiten könnten? Mit der Unfallversicherung der Barmenia bekommen Sie eine Einmalleistung und/oder eine monatliche Unfallrente ausgezahlt. Die sorgt dafür, dass die finanziellen Auswirkungen des Unfalls abgefedert werden. ‹

Foto: microgen/elements.envato.com

Der Leistungsservice von MAXPOOL

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

Sprechen Sie uns an, wir helfen gerne.

Ihre Vorteile:

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

YVONNE CZERNETZKI
Syndikus-/Rechtsanwältin

www.maxpool.de

MAXPOOL
Maklerkooperation

Jetzt wird abgerechnet!

Neue Vorgaben, wachsende Vermittlerstrukturen, weniger Vertrieb: Für Makler entwickeln sich Courtageabrechnungen zum wahren Zeitfresser. Wer einzelne Abrechnungen manuell erledigen möchte, verliert bares Geld. Die voll automatisierte Abwicklung von MAXPOOL liefert dagegen die notwendige Zeitersparnis und zahlt die Umsätze pünktlich und übersichtlich aus.

„Wie viel Geld bekomme ich eigentlich für den Allianz-BU-Antrag, den ich eingereicht habe?“ Allein mit der Nennung einer Summe kann diese Frage nicht beantwortet werden. Ganz im Gegenteil, der Bereich Courtage und Abrechnung entwickelte sich über die Jahre zu einem komplexen Themengebiet, das individuell betrachtet werden muss. Nahezu jeder Versicherer oder Produktgeber setzt unterschiedliche Berechnungsgrundlagen, Faktoren, Abrechnungsmodalitäten oder Abrechnungsperioden an. Verallgemeinerungen und Standardformeln bleiben somit außen vor.

Um die Sache noch unübersichtlicher zu gestalten, kommen Untervermittler oder Tippgeber ins Spiel. Wer bei dieser dichten Struktur aus Wenn und Aber den Überblick behält, muss das Konstrukt in all seinen Details und Feinheiten kennen. Schon eine Änderung, die sich Versicherer spontan einfallen lassen und im nächsten Abrechnungsturnus ansetzen, kann das Konzept zum Einstürzen bringen. Dabei wollen Makler vorrangig Kunden beraten, Versicherungen vertreiben und sich nicht mit langwierigen Prozessen der Abrechnung herumschlagen.

AUF KURS MIT DIGITALEM SUPPORT

Weniger Stress, schnellere Abrechnung: MAXPOOL hat die perfekte Lösung für Makler parat, die sich auf ihr Tagesgeschäft konzentrieren und Abrechnungen lieber den Profis überlassen möchten. Mit einem engagierten Team und unbezahlbaren Erfahrungswerten verarbeitet MAXPOOL jedes Jahr knapp 1,2 Millionen Courtagebuchungen. Tendenz: steigend!

Aufgrund der Umstellungen seitens der Versicherer auf elektronische Datenlieferungen lassen sich anfallende Folge- und Bestandscourtagen zu über 90 Prozent digital weiterverarbeiten. Dabei hilft eine festgelegte Datenstruktur, die sich aus der gelieferten Datenmenge alle relevanten Informationen nimmt und zur Weiterverarbeitung einsetzt. Anschließend wird dieser Datensatz eingelesen. Nicht zuordenbare Datensätze landen im Fehlerprotokoll und müssen manuell nachgearbeitet werden. Den Rest erledigt das Verwaltungssystem.

Markus Wolf,
Prokurist, Abteilungsleiter Abrechnung und Finanzbuchhaltung, MAXPOOL

FEHLERRATE: NULL

Klarer Vorteil der automatisierten Verarbeitung sind eine extrem hohe Zeitersparnis und nachweisliche Effizienzsteigerung. Außerdem reduziert das System die Fehlerquote, wodurch eine höhere Qualität der Datenverarbeitung erzielt wird. Manuell wäre diese Leistung kaum zu bewerkstelligen. Während die automatisierte Abrechnung innerhalb weniger Minuten die Vielzahl an Datensätzen sortiert, auswertet und berechnet, fokussieren sich Makler auf ihr Neugeschäft.

Elektronische Datenlieferungen machen es möglich, mehr als 90 Prozent der anfallenden Folge- und Bestandscourtagen digital zu verarbeiten.

Die reine Courtageabrechnung kleinerer und großer Versicherer ist nur ein Bestandteil der marktexklusiven Verarbeitung, die MAXPOOL für Makler übernimmt. Zusätzlich zählt auch die Abwicklung des In- und Exkassos hauseigener und prämierter Deckungskonzepte aus den Bereichen Unfall, Haftpflicht und Tierhalterhaftpflicht zum umfangreichen Serviceangebot.

STRUKTUR BRINGT ORDNUNG

Gemessen an den vielfältigen Buchungen bleiben Beschwerden aufgrund von Falschabrechnungen oder Unstimmigkeiten aus. Eher sind es Verständnisfragen, die sich auf Bewertungssummen oder Stornos beziehen. Aus diesem Grund listet die automatisierte Abrechnung sämtliche Courtagen in übersichtlicher Form auf. Ob Abschluss- oder Bestandscourtagen aus sämtlichen Versicherungssparten, Vergütungen für Baufinanzierungen oer Strom- und Gasvergleich mit oder ohne Umsatzsteuer: Courtagen werden auf Einzelposten gelistet und auf Einzelvertragsebene abgerechnet.

Selbst die Abrechnung von Strukturen erfolgt in detaillierter Auflistung. Wer mehrere Untervermittler oder Tippgeber zur Seite hat, profitiert von der erprobten Strukturabrechnung, die keine Ebene auslässt. Jeder Untervermittler oder Tippgeber erhält bei MAXPOOL seine eigene Vermittlernummer, welche mit einer Strukturnummer des Hauptvermittlers verknüpft wird. An diesen beiden Nummern wird die Courtageverteilung hinterlegt. Die weitverzweigten Zugehörigkeiten zwischen Maklern und Untervermittlern gleichen oft einem dichten Geflecht. Organisierte Strukturen der Vertragserfassung umgehen jedoch jegliches Chaos.

TRANSPARENZ FÜR ALLE SEITEN

Egal wie weitreichend das eigene Vermittlernetzwerk ist: Alle Hauptvermittler erhalten nur eine Courtageabrechnung für sämtliche abgerechneten Umsätze. Dabei sind die Strukturen so eingebunden, dass auf der Abrechnung zwischen Eigen- und Strukturumsätzen unterschieden wird. Untervermittler und Tippgeber erhalten ihre eigenen Abrechnungen, was auch für die direkte Überweisung gilt. Für Makler reduziert sich durch die automatische Abwicklung der Aufwand enorm.

Den Maklerallag ein kleines Stück einfacher gestalten: MAXPOOL bietet Individualität statt einheitlicher Systeme. Nutzen Sie den besonderen Service, der in Angebot und Umfang auf dem Markt einzigartig ist, und sprechen Sie mich für weitere Informationen an. Mein Team steht Ihnen bei Fragen gern zur Verfügung. ‹

Kontakt:
040 29 99 40–550
abrechnung@maxpool.de

Bilder: insta_photos, StreetD/elements.envato.com

Der Stratege

Mensch, ändere dich nicht? Für Philipp Paschen keine Option. Der Fachberater für Maklerservice ist offen für Neues und fühlt sich vor allem auf unbekanntem Terrain pudelwohl.

Herr Paschen, bei MAXPOOL sind Sie noch gar nicht so lange, oder?
Stimmt, ich bin erst seit November 2021 mit an Bord. Ich fing damals im Team Kooperation an, wechselte dann zur Bestandsübertragung und bin heute Fachberater im Team Maklerservice.

Wie kamen Sie zu MAXPOOL?
Das kam über eine Bekanntschaft zustande, die zu der Zeit selbst noch nicht so lange dabei war und viel Gutes über MAXPOOL zu berichten hatte. Ich war damals im Einzelhandel angestellt und hatte einfach Lust auf einen Tapetenwechsel. Das war genau die Zeit, als sich viele Arbeitnehmer nach einer neuen Stelle umgesehen haben. So richtig leicht fiel mir die Entscheidung dennoch nicht, weil das Thema Versicherungen bis dahin eigentlich keine Rolle in meinem Berufsleben gespielt hatte.

Klingt nach einem Sprung ins kalte Wasser.
Das kann ja manchmal ganz erfrischend sein. Außerdem mag ich Veränderungen und finde mich auch auf unbekanntem Terrain schnell zurecht. Dass mir die Bereiche Service und Beratung schon aus meiner früheren Tätigkeit vertraut waren, hat mir aber definitiv geholfen, als ich meine ersten Schritte im Team Kooperation gemacht habe. Nur das Fachliche musste ich mir erst erarbeiten. Wenn man die nötige Motivation mitbringt und sich auf die Unterstützung seiner Kollegen verlassen kann, geht aber auch das schnell.

Stichwort Neuanfang: Im letzten Jahr wurde das Team Maklerservice aus der Taufe gehoben, in dem auch Sie heute tätig sind. War das eine große Umstellung?
Nein, eigentlich nicht. An meinen Kernaufgaben hat sich seitdem nicht allzu viel verändert. Ich bin für unsere Makler nach wie vor per Telefon oder E-Mail erreichbar und unterstütze sie bei allen Fragen zur Anbindung, zu Courtagen, Weiterbildungszeiten oder wenn Bestände übertragen werden sollen – mein persönliches Spezialgebiet. Was sich verändert hat, ist die Organisation. Statt mehrerer Abteilungen haben wir nun einen Maklerservice, in dem wir unsere Servicekompetenzen gebündelt haben. Sollte ich bei einer Anfrage mal nicht weiterwissen, habe ich so immer jemanden an der Seite, der fachlich weiterhelfen kann. Den Maklern bietet dies den Vorteil, dass sie nur noch eine Servicenummer benötigen und ihnen schnell geholfen wird. Wir Fachberater profitieren natürlich auch, da wir nun Hand in Hand arbeiten, statt uns abteilungsübergreifend abstimmen zu müssen. Das spart Zeit und Arbeit.

Was Ihnen sicher nicht ungelegen kam, als Sie neben dem Beruf eine Weiterbildung absolviert haben?
Richtig, ich bin seit Anfang des Jahres geprüfter Versicherungsvermittler. Die Weiterbildung hatte es in sich, weil wirklich jede Sparte behandelt wird und man dabei ganz tief in die Materie eintaucht. Ich musste mich also nach getaner Arbeit noch einmal mit den Feinheiten des Versicherungswesens beschäftigen; dazu kamen Online-Meetings und drei Präsenztage in Nürnberg. Alles in allem sechs anstrengende Monate, in denen ich kaum Zeit zum Abschalten hatte. Aber ich bin froh, es gemacht zu haben, weil ich unsere Makler nun auch bei komplexen Fachfragen kompetent unterstützen kann.

Bleiben wir kurz beim Abschalten: Gibt es etwas, wobei Sie den Arbeitsalltag voll und ganz hinter sich lassen können?
Da fallen mir spontan zwei Sachen ein: Camping und Gesellschaftsspiele. Ich bin gerne im Wohnwagen unterwegs und genieße das Gefühl, neue Orte zu bereisen, ohne dafür auf meine vertrauten vier Wände verzichten zu müssen. Außerdem mag ich es, nah am Wasser zu sein – ob in Frankreich, Spanien, Schweden oder an einem anderen Ort irgendwo in Europa. Und ich war schon immer ein Fan von Karten- und Brettspielen. Wenn es ein Regelwerk hat und einen unterhaltsamen Abend mit Freunden verspricht, dann bin ich dabei.

Camping und Gesellschaftsspiele – eigentlich zwei grundverschiedene Hobbys, oder?
Irgendwie schon. Andererseits bietet mir beides eine gesunde Mischung aus Vertrautem und Neuem. Neue Spiele mit alten Freunden, neue Orte in vertrauter Umgebung – das passt für mich eigentlich ganz gut zusammen.

Nehmen Sie dabei auch etwas für Ihre Tätigkeit als Fachberater mit?
Auf jeden Fall! Jedes Spiel hat seine Regeln, die man erst lernen muss. Mit der Zeit begreift man die Zusammenhänge, entwickelt neue Strategien und wird so auch ein besserer Spieler. Ich glaube, dass mir das dabei hilft, neue Herausforderungen zu meistern und schneller Lösungen zu finden, wenn die Makler mit einem Anliegen an mich herantreten. Beim Camping geht's mir aber einfach nur ums Abschalten; das Einzige, was ich dabei mitnehme, sind gute Erinnerungen. ‹

»Mein Leben wird nicht durch Zufall besser, sondern durch Veränderung.«

RisikoLeben:

3 leistungsstarke Varianten für eine bedarfsgerechte Absicherung

Die RisikoLeben der LV 1871 gibt Sicherheit bei einem emotional aufgeladenen Thema: dem Todesfallschutz. Mit drei bedarfsgerechten Varianten der Absicherung und umfassenden Leistungen finden Kunden schnell die passende Lösung für ihre Lebenssituation. Ob Familie, Immobilienkäufer oder Unternehmer, mit der RisikoLeben der LV 1871 kann jeder die Versorgungslücke im Todesfall schließen.

Dass es bedeutende Versorgungslücken beim Hinterbliebenenschutz gibt, verdeutlicht die repräsentative Umfrage von Civey im Auftrag der LV 1871: 43 Prozent der Teilnehmer könnten in finanzielle Schwierigkeiten geraten, wenn das Einkommen ihres Partners wegfällt. Gleichzeitig haben 23 Prozent ihre Familie und Partner noch nicht abgesichert, obwohl das durchaus nötig wäre. Dabei ist eine langfristige Absicherung vor allem dann bedeutsam, wenn man heiratet, Kinder bekommt oder ein Eigenheim kauft. Insgesamt besteht bei Kunden also großer Absicherungsbedarf.

MODERNER TODESFALLSCHUTZ MIT GUTEM PREIS-LEISTUNGS-VERHÄLTNIS

Die LV 1871 hat mit der RisikoLeben deshalb eine Versicherung im Angebot, die Kunden eine zuverlässige Absicherung im Todesfall ermöglicht. Zur Auswahl stehen eine Risikolebensversicherung mit gleichbleibender Versicherungssumme (Tarif R1) und mit gleichmäßig fallender Versicherungssumme (Tarif R2). Drei umfangreiche, aufeinander aufbauende Varianten ermöglichen es, je nach Lebenssituation den passenden Schutz zu finden: RisikoLeben Basis, RisikoLeben Comfort und RisikoLeben Premium. Der Basistarif bietet neben der Todesfallleistung eine Vorableistung und eine Nachversicherungsgarantie. Der Comforttarif beinhaltet darüber hinaus die Nachversicherungsgarantie Plus, die Sofortleistung und die Verlängerungsoption. Der Premiumtarif umfasst alle zuvor genannten Leistungen und bietet mit dem Familienschutz und der Extraleistung Pflege einen zusätzlichen Schutz für Familien bzw. für den Fall der Pflegebedürftigkeit.

ABSICHERUNG JEDERZEIT ANPASSBAR

Kunden entscheiden sich zu Beginn für eine der drei Absicherungsvarianten und können diese jederzeit nachträglich ändern – innerhalb der ersten fünf Jahre nach Versicherungsbeginn sogar ohne erneute Risikoprüfung.

VEREINFACHTE RISIKOPRÜFUNG FÜR VIELE KUNDEN

Ein besonderer Service der LV 1871 ist die vereinfachte Risikoprüfung mit wenigen und verständlichen Risikofragen für vier verschiedene Lebenssituationen: für junge Leute bis 35 Jahre, bei Immobilienneuerwerb, Praxis-, Kanzlei- oder Existenzgründung, für junge Eltern und bei Abschluss einer privaten Krankenvollversicherung. ‹

Foto: LV 1871

Der Finanzierungsservice 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 Ihrer Beratungsarbeit behandeln: Wir unterstützen Sie individuell und ganz persönlich.

Ihre Vorteile:

- Zielgerichtete und partnerschaftliche Vertriebsunterstützung
- Fachliches Vertriebssparring
- Tippgebermodell: kompetente Beratung mit Herz
- Unkomplizierte Vermittlung von Ratenkrediten und Bausparverträgen
- Innovative Vergleichstechnologie mit mehr als 300 Banken

STEFAN KÖHLER
Teamleiter Finanzierung

www.maxpool.de

MAXPOOL
Maklerkooperation

Follow us! +

MAXPOOL auf allen Kanälen erleben

Manchmal reicht schon ein Klick, um umfänglich informiert zu bleiben. MAXPOOL macht es Maklern und interessierten Partnern einfach, mit einer Vielzahl an Möglichkeiten immer auf dem neuesten Stand zu bleiben. Das klare Motto: nichts verpassen, alles aus erster Hand erfahren!

Tageszeitungen? Branchenmagazine? Flurfunk? Wer auf kurze Informationssnacks setzt und einen schnellen Überblick über das Weltgeschehen erhalten will, klickt sich durch soziale Netzwerke. Ob man es liebt oder lieber umgeht: Tatsache ist, dass Social Media zu den wichtigsten Informationsquellen der Gegenwart gehören. Laut einer Studie des Marktforschungsunternehmens AudienceProject gilt der tägliche Blick auf YouTube, Facebook oder Twitter bei 50 Prozent der Befragten als unverzichtbare Routine. Nur 34 Prozent messen den als Häppchen aufbereiteten News neutrale Relevanz zu, während lediglich 16 Prozent die Plattformen als gänzlich unwichtig einstufen.

Wir geben zu: Wir gehören zu den 50 Prozent, die auf die Stärke von Social Media setzen. Um dem Anspruch von gutem Content und relevanten Inhalten gerecht zu werden, servieren die unterschiedlichen MAXPOOL-Kanäle alle Informationen aus der Finanz- und Versicherungsbranche brandaktuell und mit Liebe zum Entertainment. Neben unterhaltsam aufbereitetem Content, ansprechenden Clips und einem modernen Look sind die Social-Media-Auftritte zudem die erste Anlaufstelle für alle News rund um das MAXPOOL-Universum. Wer als Erster mitreden will, sollte diesen Profilen unbedingt folgen. ‹

Bild: deagreez/stock.adobe.com

Facebook – Herzstück für schnelle News

Tägliche Updates und informative Unterhaltung entdecken Makler auf dem Facebook-Account von MAXPOOL. Mehr als 2.700 Follower – was 50 Prozent der aktiven MAXPOOL-Maklerschaft ausmacht – zählt die Community, die jeden Tag spannende News direkt aus der Hamburger Zentrale in ihren Feed gespielt bekommt, unterhaltsam garniert mit wiederkehrenden Rubriken, exklusiven Angeboten oder smarten Tipps & Tricks für den Job. Es lohnt sich also, ein „Gefällt mir" zu hinterlassen und sich als Follower anzuschließen. Locker, easy, ungezwungen.

SO WERDEN SIE FOLLOWER!

1. Suchen Sie auf Facebook nach @maxpool.maklerservice.
2. Klicken Sie „Gefällt mir".
3. Stöbern Sie im Feed nach aktuellen News, hinterlassen Sie einen Kommentar unter aktuellen Beiträgen und freuen Sie sich auf tägliche Post.

YouTube – große News auf kleinem Screen

Wo sich vor zehn Jahren noch Cat Content, Unboxing-Clips oder Tutorials zum Reifenwechsel häuften, hat sich im Laufe der Zeit einiges geändert. YouTube zählt zu den relevanten Informationsmedien, wenn es um Bewegtbild geht. Aufbereitet für mobile Endgeräte und schnelle Community-Reichweite, erreichen die eigenproduzierten und professionellen Clips über die Plattform ihr Publikum. Aktuelle Ausgaben von maxTV sowie bereits gesendete Ausgaben, beliebte Reihen wie „nachgefragt" oder Newsflashs von und mit Vorstand Oliver Drewes gibt es in den Playlisten und Archiven des MAXPOOL-Channels zu entdecken.

SO WERDEN SIE FOLLOWER!

1. Suchen Sie auf YouTube nach MAXPOOL Maklerkooperation GmbH.
2. Klicken Sie auf „Subscribe".
3. Aktivieren Sie die Glocke und verpassen Sie keine neue Ausgabe von maxTV.

Instagram – Bilder sagen mehr als Worte

Als Verlängerung des Facebook-Profils ergänzt Instagram den Social-Media-Auftritt von MAXPOOL und rundet die ganzheitliche Informationsvielfalt ab. Private Schnappschüsse, Einblicke in den Büroalltag der Hamburger Zentrale und eine Prise Humor zeigen, dass gutes Infotainment aus der Versicherungs- und Finanzbranche bunt und emotional sein darf.

SO WERDEN SIE FOLLOWER!

1. Suchen Sie auf Instagram nach maxpool.de.
2. Klicken Sie auf „Folgen".
3. Sagen Sie uns mit einem Klick auf das Herz, dass Ihnen der Post gefällt, oder schreiben Sie es uns über eine private Nachricht. Über das kleine Papierflugzeug teilen Sie unsere Posts mit Freunden und Kollegen.

XING – einfach in Kontakt bleiben

Teil eines großen Netzwerks zu sein, bringt unendlich viele Vorteile mit sich. Auf dem Businessportal XING dient MAXPOOL als Vermittler für alle, die auf beruflicher Ebene Kontakte oder Experten für spezielle Fachgebiete suchen. Ein gutes Netzwerk als Back-up zu besitzen, ist hilfreich und stärkt den eigenen Auftritt in der Branche. Unsere Community umfasst Insider mit Know-how und clevere Branchenkenner, unter denen sich vielleicht auch ein interessanter Kontakt für anstehende Projekte oder die berufliche Weiterentwicklung befindet. Über unser XING-Profil ist das Kennenlernen freier Makler oder externer Dienstleister wie Kanzlei Michaelis eine gute Basis.

SO WERDEN SIE FOLLOWER!

1. Suchen Sie auf XING nach MAXPOOL Maklerkooperation GmbH.
2. Klicken Sie auf „Folgen".
3. Teilen, kommentieren und liken Sie aktuelle Beiträge oder erfahren Sie mehr über unsere Kollegen und Mitarbeiter.

Was macht eigentlich …

Alexej Miller?

Zum Beispiel Artikel wie diesen verfassen, wie der Inhouse-Texter im Selbstgespräch verrät: „POOLWORLD-Artikel, Newsletter, Pressemitteilungen – wann immer es etwas Neues aus der Welt von MAXPOOL zu berichten gibt, finde ich die dafür passenden Worte.“ Bei der Fülle an Services und Leistungen, die das Schweizer Taschenmesser unter den Maklerpools seinen Maklern anbietet, sei einzig die Langeweile kein Thema: „Es gibt immer ein neues Produkt, eine anstehende Veranstaltung oder einfach nur Wissenswertes aus der Welt der Versicherungen, über das wir unsere Makler auf dem Laufenden halten möchten. Das macht die Arbeit abwechslungsreich und gibt mir die Möglichkeit, auch mal eigene Ideen einzubringen.“

Was nach Liebe auf den ersten Blick klingt, war allerdings alles andere als vorgezeichnet. Der studierte Amerikanist hatte nämlich eine Laufbahn als Lektor im Sinn, bevor er sich doch für ein Volontariat bei einer Online-Agentur entschied. Jeden Tag für neue Auftraggeber zu schreiben, war zwar nicht immer einfach, schärfte aber seinen Blick für B2B-Themen und die Besonderheiten unterschiedlicher Branchen. „Damals kochte der Immobilienmarkt gerade über“, erinnert sich Alexej Miller. „Ich hatte häufig Makler als Kunden, weshalb mir die Versicherungsbranche bereits vor meiner Zeit bei MAXPOOL nicht komplett unbekannt war. Was eine Gliedertaxe ist, musste ich trotzdem erst lernen. Zum Glück habe ich viele tolle Kollegen, auf die ich mich verlassen kann, wenn es fachlich allzu sehr in die Tiefe geht.“ Nach getaner Arbeit mag es der Texter dafür weniger tiefgründig: „Nach einem langen Tag im Büro will ich nicht auch noch zu Hause auf Bildschirme oder Bücherseiten starren. Deshalb schnappe ich mir lieber ein paar Hanteln oder schwinge mich aufs Fahrrad, wenn es das Wetter erlaubt. Bewegung ist Leben!“ ‹

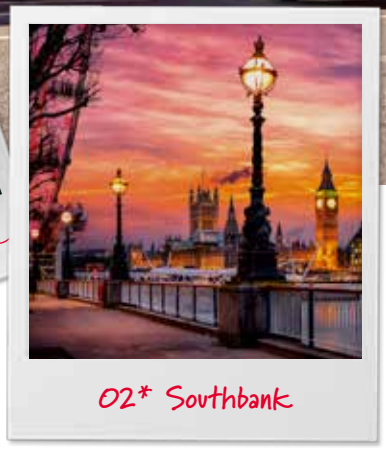
Foto: imagesourcecurated/elements.envato.com

LV 1871

WENN DU FEHLST, SIND WIR DA.

Jetzt Erklärfilm ansehen:

Die RisikoLeben der LV 1871



London Calling

Keine Zeit für einen ausgedehnten Sommerurlaub? Ein Städtetrip bietet die perfekte Chance, Erholung, Kultur und Entertainment in komprimierter Form zu genießen. In der britischen Metropole London reihen sich die Sehenswürdigkeiten und Geheimtipps für jeden Geschmack nahtlos aneinander und erlauben spannende Eindrücke einer weltoffenen Stadt.

Mit über 19 Millionen Touristen zählt London zu den besucherstärksten Metropolen der Welt. Obwohl sich Großbritannien mit der Entscheidung zum Brexit auf dem politischen Parkett in eine schwierige Situation manövriert hat, erfreut sich die bunte und lebenswerte Millionenstadt bei internationalen Gästen weiterhin größter Beliebtheit. Big Ben, Westminster Abbey oder ein Besuch im Ausgehviertel West End gehören zu den typischen Stationen, die bei einem Trip nach London auf dem Programm stehen sollten. Unsere fünf Tipps erweitern jede Sightseeingliste mit sehenswerten Spots!

Bilder: Sergii Figurnyi, I-Wei Huang, moofushi/stock.adobe.com, _midnightgrim/elements.envato.com

01* Hampstead Heath

Der Hyde Park im Zentrum von London zählt weltweit zu den größten Stadtparks und bildet mit zahlreichen Seen und kilometerlangen Wegen eine grüne Oase inmitten des hektischen Treibens. Etwas nördlich des Zentrums gelegen, erstreckt sich als Alternative der 320 Hektar große Park Hampstead Heath, der deutlich weniger Aufmerksamkeit erhält. Zu Unrecht, denn die Grünanlage mit altem Waldbestand und ursprünglichem Charme bietet mit dem Parliament Hill die schönste Möglichkeit, die Skyline von London zu betrachten. Die umliegenden Stadthäuser und zahlreichen Cafés des gehobenen Stadtteils Hampstead sind Grund genug für einen Abstecher in den Norden der Stadt.

02* Southbank

Tower Bridge, Big Ben, London Eye oder der Tower of London: Die klassischen Sehenswürdigkeiten der Stadt reihen sich entlang der Themse und machen es einfach, zumindest einen Blick auf die wichtigsten Foto-Stopps zu werfen. Um keinen Spot zu verpassen, lohnt sich ein Spaziergang entlang der Southbank, die sich südlich der Themse von der Tower Bridge bis zum London Eye erstreckt. Neben den Wahrzeichen der Stadt gibt es auf der circa vier Kilometer langen Strecke das Tate Modern Museum, das National Theatre, die Millennium Bridge oder The Shard zu bestaunen. Für kurze Aufenthalte die effektivste Route mit den höchsten Schauwerten!

03* Sky Garden

London beeindruckt aus allen Perspektiven. Einige der ikonischen Wolkenkratzer, die in den vergangenen Jahren zwischen alten Backsteinbauten und gotischen Straßenzügen aus dem Boden schossen, locken mit Aussichtsplattformen und atemberaubenden Ausblicken, die teilweise sogar kostenlos zu genießen sind. Mit raumhohen Panoramafenstern, einem 360-Grad-Blick und einem fantastisch angelegten Garten ist der Sky Garden eine der besten Adressen, um London von oben zu betrachten. Ihren Besuch im 35. Stockwerk sollten Besucher dennoch planen: Die kostenfreien Tickets werden per Zeitslot vergeben und müssen im Vorfeld gebucht werden.

04* Mercato Mayfair

Food Courts und Markthallen sind in London reichlich zu finden. In der Nähe des Hyde Parks im Stadtteil Mayfair verbirgt die Fassade einer ehemaligen Kirche einen der ungewöhnlichsten Essenstempel, in denen es sich international speisen lässt. Ein zweijähriger Umbau und mehr als fünf Millionen Pfund Investitionsgelder flossen in die Gestaltung des besonderen Ausflugsziels. Neben Pasta im Käselaib, einer Mikrobrauerei und frischen Austern, die für eine abwechslungsreiche Karte sorgen, lagern in der ehemaligen Krypta heute ausgewählte Weine. Ein besonderes Highlight ist zudem die Altar Bar, deren handgefertigte Glassteine aus mehr als 1.500 zerbrochenen Biergläsern geschmolzen wurden.

05* Barbican

In der City of London thront das Wohn- und Kulturzentrum Barbican wie ein dystopischer Fremdkörper. Im Jahr 1982 im Architekturstil Brutalismus erbaut, beherbergt das Quartier neben Wohneinheiten, einem Theater und einer Bibliothek auch einen botanischen Garten. Allein die verwinkelten Gänge und Treppen, die durch dunkle Gänge und über kleine Brücken führen, lassen das Areal wie einen Irrgarten wirken. Ein See und künstlich angelegte Gärten bilden den einzigartigen Kontrast zu der harten Betonbauweise. Künstler, Designer oder Architekten: In der Mini-Stadt mitten in London finden Liebhaber des Kreativen ihren Ruhepol. ‹

BESTE ABSICHERUNG AUCH IM URLAUB

Ob Jahresurlaub oder verlängertes Wochenende: Die Reiseschutzversicherungen unserer Partner beinhalten die besten Leistungen und umfangreichsten Konzepte für jede Reise. Bei unserem Serviceteam erhalten Sie alle Informationen über aktuelle Versicherungspakete, die im Handgepäck Ihrer Kunden keineswegs fehlen sollten.

Bilder: Tupungato/stock.adobe.com, _midnightgrim/elements.envato.com

Wenn Cybercrime keine Netflix-Serie ist

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

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

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

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

WAS SICHERT DIE CYBERPOLICE EIGENTLICH NOCH AB?

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

Bild: Siarhei /stock.adobe.com

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

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

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

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

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

Foto: BGStock72/elements.envato.com

Nachruf

Werner Suck

*** 22. Dezember 1938 — † 25. Februar 2024**

Die Mitarbeiter der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe trauern um Werner Suck. Unser ehemaliger Kollege und Vorstandsvorsitzende des HAMBURGER PHÖNIX starb am 25. Februar dieses Jahres im Alter von 85 Jahren. Werner Suck verbindet mit unserem Unternehmen eine lange Geschichte: Er fing 1955 als Auszubildender beim HAMBURGER PHÖNIX, vorm. Hinrich Gaede Assekuranz GmbH, an und bekleidete von 1992 bis 1999 die Position des Vorstandsvorsitzenden.

Unsere aufrichtige Anteilnahme gilt seinen Angehörigen. Wir werden Werner Suck in dankbarer Erinnerung behalten. ‹

Coole Auszeit

Endlich Sommer! Zeit für lange Urlaube, ausgedehnte Strandtage und neue Chancen, spannende Bücher oder Serien zu entdecken. Damit die Suche nach den besten Titeln kurz ausfällt, präsentieren wir die besten Neuerscheinungen eisgekühlt und frisch in unseren Entertainment-Tipps. Einfach zurücklehnen und gute Momente fern des Alltags genießen!

„Radikal emotional"

Verlag: Droemer, Autor: Prof. Dr. Maren Urner, Seiten: 288, bereits erhältlich

Klimakrise, Wirtschaftsentwicklung, Arbeitsmarkt: In der Politik gibt es viele Themen, die Fakten, Tatsachen und sachliche Diskussionen verlangen. Doch ist es wirklich so einfach, die Realität zu bewerten und zu verändern, ohne Emotionen ins Spiel zu bringen? Die Neurowissenschaftlerin und Autorin Maren Urner bezieht in ihrem neuen Buch dazu Stellung und vertritt die Ansicht, dass Verstand und Emotionen ein wichtiges Zusammenspiel ergeben. Wenn Themen direkt betreffen, ist es verständlich, emotional zu reagieren. Allerdings gestalten sich gesellschaftliche Auseinandersetzungen mit Gefühlen anders als Diskurse mit Freunden und Familie. Eine Analyse und Methodenvorschläge hat die Autorin in ihrem neuen Sachbuch zusammengetragen.

„Twisters"

Verleih: Warner Bros., Regie: Lee Isaac Chung, Darsteller: Glen Powell, Daisy Edgar-Jones, Start: ab 18.07.

Es wird wieder stürmisch! Nach mehr als 20 Jahren ziehen die Wirbelstürme erneut durch die Kinos und hinterlassen eine Schneise der Verwüstung. Jagten 1996 noch Helen Hunt und Bill Paxton unter der Regie von Jan De Bont als Tornadojäger den Stürmen hinterher, übernehmen in der Fortsetzung Glen Powell, Daisy Edgar-Jones und Anthony Ramos die Hauptrollen. Um ein neues Ortungssystem zu testen, ziehen die Sturmjäger den Wetterphänomenen hinterher. Allerdings sind die Tornados nicht die einzige Herausforderung, denn ein aufmerksamkeitsgieriger Social-Media-Star versucht mit allen Mitteln, die besten Aufnahmen zu erhalten. Die blinde Rücksichtslosigkeit wird einigen Teilnehmern der Jagdsaison zum Verhängnis.

Bildcredit: © 2024 Warner Bros. Entertainment GmbH

„Die Ermittlung“

Verleih: Leonine,
Regie: Rolf Peter Kahl,
Darsteller: Rainer Bock,
Clemens Schick,
Start: ab 25.07.

Ungewöhnliche Inszenierung für ein bewegendes Thema: Regisseur Rolf Peter Kahl verfilmte das gleichnamige Theaterstück von Peter Weiss und holt mit 60 namhaften Schauspielern die Schrecken der Vergangenheit auf die Leinwand. Ein Richter, ein Verteidiger, ein Ankläger, zahllose Verbrechen: Mehr als 30 Zeugen berichten von den Erlebnissen und Beobachtungen in Auschwitz und konfrontieren die Angeklagten mit ihren Taten. Dank eines einmaligen Kamerakonzepts wurde die Umsetzung an fünf Drehtagen in einer Einstellung gedreht. Die Dialoge basieren dabei auf persönlichen Aufzeichnungen und realen Gerichtsprotokollen des ersten Frankfurter Auschwitz-Prozesses (1963 bis 1965), die das Grauen zum Leben erwecken.

Bildcredit: Leonine

„Aus Mangel an Beweisen“

Zu sehen bei: Apple TV+, Regie: Anne Sewitsky,
Greg Yaitanes, Darsteller: Jake Gyllenhaal, Ruth Negga,
Start: ab 14.06.

Dass Filme ein zweites Leben als Serie erhalten, entwickelte sich in den letzten Jahren zum beständigen Erfolgsrezept. Nun wird der Gerichtsthriller „Aus Mangel an Beweisen“ entstaubt und von Apple TV+ reanimiert. Im Jahr 1990 ermittelte Harrison Ford als Anwalt Sabich in einem ungewöhnlichen Fall, der den Mord an einer Kollegin betraf. In der Serien-Adaption übernimmt Jake Gyllenhaal die komplexe Spurensuche, die ihn in ein Wespennest aus Macht, Besessenheit und Verschwörungen stechen lässt. Der Kampf für Gerechtigkeit zieht sein Privatleben jedoch immer stärker in Mitleidenschaft. Hinter der Kulisse zogen die Erfolgsproduzenten David E. Kelley („Big Little Lies“) und J.J. Abrams („Lost“) die Strippen.

Bildcredit: Apple TV+

„Gute Idee! In sieben Schritten kreativ denken“

Verlag: DVA, Autoren: Martin Korte, Gaby Miketta,
Seiten: 208, erhältlich: ab 11.09.

Neues und Überraschendes wird verlangt, wenn der Standard nicht mehr greift und außergewöhnliche Denkansätze gefragt sind. Ob bei der Mitarbeitersuche, der Ausarbeitung einer Präsentation oder im Gespräch mit Versicherern: Wer kreativ ist, kann sein Gegenüber für sich gewinnen. Obwohl das Um-die-Ecke-Denken viel Einfallsreichtum voraussetzt, sind Prozesse für gute Ideen erlernbar. Es geht um die einzusetzenden Faktoren und die konkrete Anwendung von Werkzeugen, um individuelle Wege und unkonventionelle Lösungen zu finden. Eine neue Art des Denkens lässt sich mit diesem Ratgeber erlernen.

Bild: itscroma/elements.envato.com

Einfach, effizient, erfolgreich: Mit der Zahnlupe zum Zahnprofi werden!

Foto: Adela/stock.adobe.com

Die Zahnzusatzversicherung boomt seit Jahren. Schon mehr als 18 Millionen Kunden haben einen solchen Vertrag, und die Nachfrage steigt weiter. Kein Wunder, liegen doch die Eigenbeteiligungen für hochwertigen Zahnersatz (etwa Implantate) bei Kassenpatienten schnell bei 2.000 bis 3.000 Euro pro Zahn!

Auch die Versicherer haben „Lunte gerochen“: der Markt an Zahnzusatztarifen ändert sich ständig, und gefühlt monatlich kommen neue Tarife auf den Markt.

DOCH WIE BEHÄLT MAN DA DEN ÜBERBLICK!?

Natürlich gibt es am Markt zahlreiche Vergleichsprogramme, die die Tarife gegenüberstellen und für Transparenz im Tarifdschungel sorgen. Eines dieser Vergleichstools geht aber über das übliche Maß hinaus und bietet Ihnen Funktionen, die derzeit einzigartig am Markt sind: die ZahnlupePRO vom KV Werk!

NEBEN DEM GEWOHNTEN TARIFVERGLEICH PUNKTET DAS TOOL MIT FOLGENDEN FEATURES:

- Sortierung nach Leistung, Beitrag und Preis-Leistungs-Verhältnis
- Beitragsverlauf tabellarisch oder als Grafik
- Antragsdokumente und Online-Abschlüsse hinterlegt
- Eigene Zahnlupe für Kinder mit Fokus Kieferorthopädie
- Echtzeit-Gesundheitscheck

WER VERSICHERT FEHLENDE ZÄHNE?

Was mache ich, wenn die Behandlung bereits angeraten wurde? Und für welchen Versicherer ist eine bestehende Knirscherschiene ein Problem? Antworten auf diese und weitere Risikofragen erhalten Sie mit nur einem Mausklick! Sparen Sie sich also zeitraubende Risikovoranfragen per Mail oder Telefon und prüfen die Versicherbarkeit direkt online zusammen mit Ihrem Kunden. Mehr Abschlüsse, weniger Nachbearbeitungen und strahlende Kunden sind das Ergebnis!

Das PKV-Team des KV Werks steht Ihnen bei Fragen gerne zur Verfügung. ‹

Christian Faber,
Teamleiter
PKV-Kompetenzcenter
vom KV Werk

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

Gesunde Mitarbeiter, gesunde Bilanz: Die Vorteile der betrieblichen Krankenversicherung in Zahlen

Über die Sinnhaftigkeit der betrieblichen Krankenversicherung für die Beschäftigten und ihre Bedeutung für die Mitarbeiterbindung wurde schon viel gesagt. Aber hält die bKV auch der ökonomischen Betrachtung aus Arbeitgebersicht stand? Kevin Jürgens hat für Sie nachgerechnet.

Kevin Jürgens,
Vertriebsvorstand,
PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG

Im vergangenen Jahr kam jeder Arbeitnehmer in Deutschland auf knapp 20 krankheitsbedingte Fehltage. Das entspricht einem Krankenstand von 5,5 Prozent[1] – ein trauriger Rekord, der den Negativtrend der Vorjahre fortsetzt. Für die Arbeitgeber wird dies immer mehr zur Herausforderung, da es gerade in Zeiten des Fachkräftemangels nicht einfach ist, die fehlende Arbeitskraft zu kompensieren. Dass Personalmangel nachweislich zu höheren Fehlzeiten führt, macht die Sache natürlich nicht besser.

Foto: gstockstudio/elements.envato.com

Die Kosten der Ausfälle genau zu beziffern, ist nicht ganz einfach, da dabei viel mehr als nur die Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall berücksichtigt werden muss. Die Haufe Group[2] schätzt jedenfalls, dass ein Krankheitstag ein Unternehmen pro Mitarbeiter alles in allem etwa 400 Euro kostet. Die Gothaer setzt die Kosten mit 450 Euro[3] sogar noch etwas höher an.

Ein ziemlich guter Grund, sich als Unternehmen mehr um die Gesundheit der eigenen Belegschaft zu kümmern. Auf der Suche nach Lösungen stößt man als Personalverantwortlicher schnell auf die betriebliche Krankenversicherung, die sich bei den Arbeitgebern nicht zuletzt als Recruiting-Tool wachsender Beliebtheit erfreut. Aber kann dieser zusätzliche Mehrwert tatsächlich eine spürbare Verbesserung des Krankenstandes in einem Unternehmen bewirken oder ist es nur nettes Beiwerk, mit dem man vor allem den gesundheitsbewussten Arbeitnehmern eine Freude macht? Und selbst wenn die bKV den Krankenstand tatsächlich reduziert: Hält diese Investition auch einer Kosten-Nutzen-Analyse stand?

Kurzfristig einen Facharzttermin zu bekommen, kann den Unterschied zwischen ein paar Tagen und ein paar Wochen Ausfallzeit ausmachen. Schon allein deshalb macht sich die bKV für MAXPOOL doppelt und dreifach bezahlt.

Eine Investition in die Gesundheit der Mitarbeiter ist eine Investition in die Zukunft des Unternehmens. Die bKV leistet dazu einen wichtigen Beitrag, der sich nachweislich auszahlt.

THESE 1:

DIE BKV HILFT DABEI, DEN KRANKENSTAND ZU REDUZIEREN.

Sehhilfen, Zahnersatz, Vorsorgeuntersuchungen, Chefarztbehandlung und vieles mehr: Die bKV bietet Arbeitnehmern eine ganze Reihe von Vorteilen. Dank Budgettarifen können sie sich ihre Leistungen ganz individuell zusammenstellen. Dies schließt auch Vorsorgemaßnahmen ein, die das Erkrankungsrisiko sowie die Dauer der Erkrankung nachweislich reduzieren. Das können beispielsweise Gesundheitsuntersuchungen sein, die für die Mitarbeiter ohne die bKV mit Kosten verbunden wären, oder auch bestimmte Therapiemaßnahmen wie etwa eine Physiotherapie. Und auch die bei den Arbeitnehmern äußerst beliebte Kostenübernahme für Krankenhausbehandlungen wirkt sich positiv auf den Krankenstand aus, da den Mitarbeitern schneller geholfen wird und sich auch die Qualität der Behandlung durch diese Zusatzleistung verbessert. »

1 https://www.dak.de/presse/bundesthemen/gesundheitsreport/krankenstand-2023-weiter-auf-rekordniveau-_56842
2 https://www.haufe.de/personal/haufe-personal-office-platin/fehlzeitenmanagement_idesk_PI42323_HI582951.html
3 https://bkv-beratung.gothaer-digital.de/ext/solution/reduced-outage

THESE 2:

DIE EINFÜHRUNG DER BKV IST AUS SICHT DER ARBEITGEBER ÖKONOMISCH SINNVOLL.

Nun aber die große Preisfrage: Kann die bKV den Krankenstand so weit reduzieren, dass sie auch einer ökonomischen Betrachtung standhält? Um ganz genau zu sein, müsste man dabei solche Faktoren wie die Fluktuation, die Anzahl der Ausfalltage sowie die Mitarbeiter berücksichtigen, die angeschlagen am Arbeitsplatz erscheinen (Präsentismus). Um die ökonomischen Vorteile der bKV zu ermitteln, ist es aber vollkommen ausreichend, wenn wir uns auf die Fehlzeiten beschränken.

BEISPIELRECHNUNG:

Der Einfachheit halber betrachten wir ein fiktives Unternehmen mit 100 Mitarbeitern. Ein günstiger bKV-Tarif ist je Mitarbeiter bereits ab zehn Euro pro Monat erhältlich; da wir aber ein großzügiger Arbeitgeber sind, entscheiden wir uns für einen Tarif für zwölf Euro monatlich.

12 € x 12 Monate x 100 Mitarbeiter = 14.400 €

Die Kosten der bKV belaufen sich für unser Unternehmen somit auf 14.400 Euro pro Jahr. Wir erinnern uns: Ein Fehltag kostet Unternehmen circa 400 Euro.

14.400 € / 400 € = 36

Die Kosten der bKV entsprechen somit den Kosten von 36 Fehltagen. Bei einem Unternehmen mit 100 Mitarbeitern sind dies 0,36 Fehltage pro Mitarbeiter. Sobald die bKV die krankheitsbedingten Ausfälle um mehr als 0,36 Tage pro Mitarbeiter reduziert, amortisieren sich somit auch die bKV-Kosten für die Arbeitgeber. Unser bAV-Team, die als Spezialisten bei solchen Fragen einen guten Überblick haben, schätzen die Anzahl der durch die bKV reduzierten Fehltage auf durchschnittlich 1,5 pro Mitarbeiter.[4]
Der Dachverband der Betriebskrankenkassen geht von einer Reduzierung der Fehlzeiten um 5 Prozent[5] aus, was bei 20 Krankheitstagen einem Krankheitstag pro Mitarbeiter entspricht.

Demnach könnte sich unser Beispielunternehmen auch für einen Tarif für 33 Euro monatlich pro Mitarbeiter entscheiden und wäre ökonomisch immer noch bessergestellt als ohne eine bKV. Die Vorteile der bKV als Recruiting-Tool oder auch Maßnahme zur Mitarbeiterbindung sind dann das sprichwörtliche Sahnehäubchen, mit dem Sie das Produkt Ihren Kunden noch schmackhafter machen können.

Sie sehen: Die bKV ist mehr als nur ein weiterer Benefit für die Belegschaft – es ist vor allem eine ökonomisch sinnvolle Investition in die Produktivität des Unternehmens. Machen Sie Ihre Gewerbekunden mit diesen Vorteilen vertraut – wir unterstützen Sie gern dabei! ‹

4 https://insuro.de/files/insuro/PKV-Kompetenz/Rund%20um%20die%20PKV/bkv_broschuere.pdf
5 https://bkv-beratung.gothaer-digital.de/ext/solution/reduced-outage

Foto: gstockstudio/elements.envato.com

PHÖNIX THV

Tierhalterhaftpflichtversicherung für Hunde und Pferde – bester Schutz garantiert!

Jetzt neu!

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

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
Foto: westend61/elements.envato.com