Ausgabe 3 – September 2024

www.poolworld-magazin.de

POOLWORLD

Fachmagazin für Finanzdienstleister

Auf den Schwingen des Erfolgs

Wie Sie mit MAXPOOL neue Höhen erreichen und Ihre persönliche Schallmauer durchbrechen

Alles im grünen Bereich?
Makler teilen ihre Erfahrungen mit der nachhaltigen Beratung

MAXPOOL schenkt Zeit
Voller Terminkalender? Das easyOFFICE schafft Freiräume!

Ruhestandsplanung
Drei sinnvolle Wege für die GGF-Versorgung

Allianz
Heute Quatschkopf,
morgen
Weltveränderer
Bieten Sie
Zukunftsvorsorge
für Kinder!
Kinder spielen, toben, machen Quatsch. Wo Kinderwelten bunt und wild sind, baut die Allianz KinderPolice Brücken in ein sorgenfreies Morgen. Gemeinsam können Mama und Papa, Oma und Opa sowie alle Nahestehenden eine Vorsorge starten, die Kinder im Leben begleitet. Unterstützen Sie beim Aufbau des finanziellen Schutzes für jetzt und später.
Komplettieren Sie Ihre Beratung mit speziellen Kinder-Paketen von Allianz Kranken.
→ Mehr bei Ihrer persönlichen Maklerbetreuung
oder unter makler.allianz.de/kinder
SCAN ME

Liebe Maklerinnen und Makler,

„wie, das macht ihr auch?“ – So oder so ähnlich erklingt es aus den Mündern mancher MAXPOOL-Makler, wenn im Gespräch die vielen Services und Produkte aus unserem Hause zur Sprache kommen. Bei einem so breiten und stetig wachsenden Angebot ist es eben nicht immer einfach, den vollen Überblick zu behalten. In der Titelstory begeben wir uns deshalb in luftige Höhen, um Ihnen all die kleinen und großen Unterstützer vorzustellen, die Sie wie Wind unter den Flügeln durch den Makleralltag tragen. Verwaltung, Backoffice, Abrechnung? Werfen Sie diese Sandsäcke gemeinsam mit uns über Bord und genießen Sie die Aussicht auf neue Horizonte!

Beim Rundflug durch die Angebotswelt von MAXPOOL werfen wir auch einen genauen Blick auf unsere preisgekrönten Deckungskonzepte. Aus der Vogelperspektive erkennt man auch die Leistungsmerkmale, die den meisten Vergleichern verborgen bleiben. 13 besonders hervorstechende stellen wir Ihnen ab Seite 6 etwas genauer vor. Wer entspannt durch den Makleralltag gleiten möchte, wird anschließend auf Seite 76 fündig: dort stellen wir Ihnen unsere Dienstleistung easyOFFICE vor, die als Ihr Co-Pilot lästige Verwaltungsaufgaben übernimmt, während Sie sich voll und ganz auf Ihre Kunden konzentrieren können.

Ob Fliegen jemals nachhaltig wird, können wir Ihnen leider auch in dieser Ausgabe nicht beantworten. Wie gut die nachhaltige Beratung in der Praxis funktioniert, allerdings schon: Dafür griff unsere Nachhaltigkeitsbeauftragte Stefanie Kühn nämlich selbst zum Hörer und erkundigte sich direkt bei unseren Vertriebspartnern nach deren Erfahrungen. Welche spannenden Einblicke in den Beratungsalltag sie dabei gewinnen konnte, erfahren Sie auf Seite 30.

Zum Abschluss wagen wir auf Seite 70 einen Blick hinter die Kulissen der POOLWORLD selbst und zeigen Ihnen, was alles passieren muss, damit regelmäßig ein druckfrisches Heft in Ihrem Briefkasten landet. Pünktlich zum Beginn der Skisaison liefern wir Ihnen auf Seite 88 außerdem einige alpine Reisetipps. Falls Sie schon den nächsten Winterurlaub planen und nach Pisten abseits der klassischen Skigebiete suchen, werden Sie hier garantiert fündig.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen weiterhin ein gutes Geschäft und viel Spaß mit dem neuen Heft!

IHR
ANDREAS ZAK

Über
85
Maklerinnen und Makler vertrauen bereits jetzt auf die Maklerrente von MAXPOOL.

6
Unvergleichlich gut: Die spannendsten Leistungsmerkmale unsere Deckungskonzepte finden Sie dort, wo Vergleicher an ihre Grenzen stoßen.

12
Zahlen, bitte! Unsere Expertentipps und die passenden Versicherungslösungen für die Hotel- und Gastronomiebranche.

20
Anbinden, anschnallen, abheben: Fliegen Sie mit uns erster Klasse durch die unendlichen Weiten der Service- und Produktwelt von MAXPOOL!

Impressum

Herausgeber:
MAXPOOL Maklerkooperation GmbH
Glockengießerwall 2
20095 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:
Clemens Bahe, Jens Biegemeier, Yvonne Czernetzki, Henry Falkenberg, Constantin Jacob, Kevin Jürgens, Stefan Klahn, Stefan Köhler, Stephanie Kühn, Daniel Lamann, Stephan Michaelis, Alexej Miller, Katharina Schlender, Claudia Tüscher, Kay Weddecke, Andreas Zak

Layout und Gestaltung:
Heike Kuhn
Agentur MedienMélange: Kommunikation!

Lektorat:
TextSchleiferei.de

Anzeigenverkauf und Anzeigenservice:
Katharina Schlender
Telefon: 040 29 99 40-862
E-Mail: katharina.schlender@maxpool.de

Herstellungsleitung:
Daniel Lamann

Druckerei:
Druckhaus Menne GmbH
Rapsacker 10
23556 Lübeck

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

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

© 2024 Copyright für alle Beiträge bei MAXPOOL Maklerkooperation GmbH, alle Rechte, insbesondere alle Urheber- und Verlagsrechte, vorbehalten. Kein Teil dieser Zeitschrift darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung des Herausgebers in irgendeiner Form, wie durch Fotokopie, Mikrofilm, die Aufnahme in elektronische Datenbanken oder Onlinedienste und Internet sowie auf Datenträger wie DVD und CD, vervielfältigt und verbreitet werden.

Inhaltlich Verantwortlicher gemäß § 10 Absatz 3 MDStV: Oliver Drewes

MAXPOOL ist Teil der Unternehmensgruppe PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG.

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

36
Zu Unrecht unterschätzt: Wir sagen Ihnen, was die Rechtsschutzversicherung so wichtig macht und welche Chancen sie Ihnen als Makler bietet.

42
Versprochen ist versprochen: Wenn selbst Fälle wie aus der Werbung einen Versicherer nicht zur Einsicht bringen, hilft nur noch der MAXPOOL-Leistungsservice!

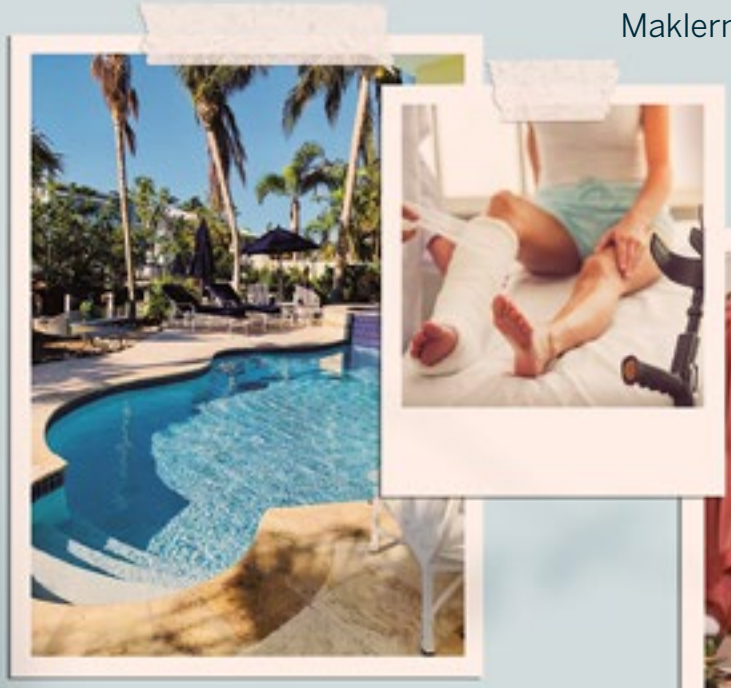
62
Richtungswechsel mit Folgen? Schon bald könnte der Garantiezins zum ersten Mal seit Jahren steigen Wir sagen Ihnen, was dies für Ihre Kunden bedeutet.

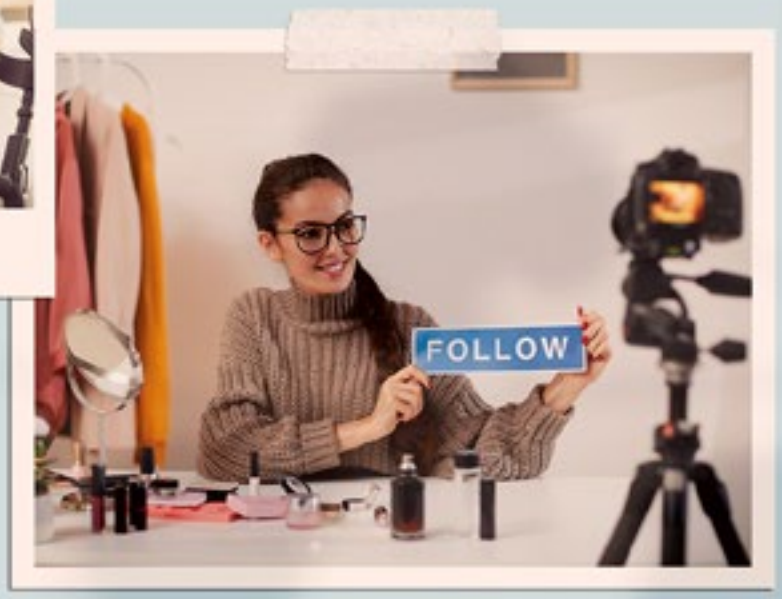
54
Christine Drewes im Porträt: Unsere Personalleiterin verrät ihr Erfolgsrezept für eine gesunde Unternehmenskultur.

56
KI in der Versicherungsbranche: Wir blicken hinter den Hype um die künstliche Intelligenz.

Was Vergleicher nicht verraten

Diese Leistungserweiterungen verschaffen Maklern klare Wettbewerbsvorteile.





Das Angebot an privaten Sach- und Haftpflichttarifen ist in den letzten Jahren noch einmal deutlich unübersichtlicher geworden. Festmachen kann man das an vielen Leistungserweiterungen, mit denen sich die Marktteilnehmer vom Wettbewerb absetzen wollen. Die Anbieter von Vergleichstechniken greifen diesen Wettbewerb gern auf, denn ihr Kerngeschäft ist das Vergleichen der Leistungen von Hunderten von Tarifen. Sie geben einen Überblick über eine begrenzte Zahl an Leistungsmerkmalen, die ein Produkt einer bestimmten Sparte bietet. Dabei stellen Vergleicher aber 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 zunächst nicht berücksichtigt werden – und zwar so lange, bis eine marktrelevante Anzahl von Anbietern die neue Leistung übernommen hat. Daher taugt das Ergebnis aus einem Vergleicher immer nur als grobe Vorauswahl anhand selbst gewählter Filterkriterien.

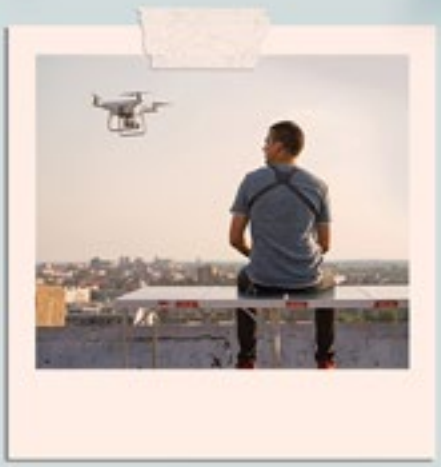


Foto: supamotion/stock.adobe.com; visuelcolonie, marisap7, GeorgeRudy, seventyfourimages, nd3000/elements.envato.com

Bereits seit über 20 Jahren entwickelt die PHÖNIX Schutzgemeinschaft als Assekuradeur der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe individuelle Deckungskonzepte, die marktführenden Versicherungsschutz für Tierhalter, Eigenheimbesitzer und Mieter sowie Privathaftpflichtrisiken und Unfälle bieten. Sie enthalten sinnvolle und einzigartige Leistungserweiterungen, die aber in den gängigen Vergleichstechniken für private Sach- und Haftpflichttarife nicht oder nicht ausreichend gewürdigt werden.

GELTUNGSBEREICH DER BEST-LEISTUNGS-GARANTIE

Bei vielen Anbietern gilt diese Klausel nicht für im Ausland vorkommende Schadenereignisse, was von den Vergleichern in der Regel nicht berücksichtigt wird. In der PHÖNIX-PHV Premium gilt der max-Leistungsschutz (= Best-Leistungs-Garantie) selbstverständlich auch im Ausland. Hier gilt es, genau auf den Bedingungstext des favorisierten Anbieters zu achten.

MITVERSICHERUNG VON WALLBOXEN UND BALKONKRAFTWERKEN

In Erweiterung und Klarstellung der Regelungen zu versicherten Sachen und Versicherungsort sind auch Stecker-Solaranlagen (sogenannte Balkonkraftwerke), die sich außerhalb von Gebäuden, aber auf dem Grundstück der versicherten Wohnung befinden, versichert, wenn sie ausschließlich vom Versicherungsnehmer genutzt werden. In der max-Hausrat Premium 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. Auch Wallboxen, die ausschließlich der privaten Nutzung durch den Versicherungsnehmer dienen, sind am Versicherungsort versichert. Versicherungsschutz besteht für fest mit dem Gebäude verbundene Wallboxen für die Gefahren Brand- und Blitzschlag, Sturm, Hagel und Diebstahl.

»Das sind unverbindliche Angebote für unsere Partner, die selbstverständlich freie Hand bei der Tarifauswahl haben. Unsere Deckungskonzepte überzeugen durch marktführende Preis-Leistungs-Verhältnisse.«

Stefan Klahn,
Geschäftsführer der
PHÖNIX Schutzgemeinschaft

VERSICHERUNGSSCHUTZ FÜR EINE NEBENBERUFLICHE TÄTIGKEIT

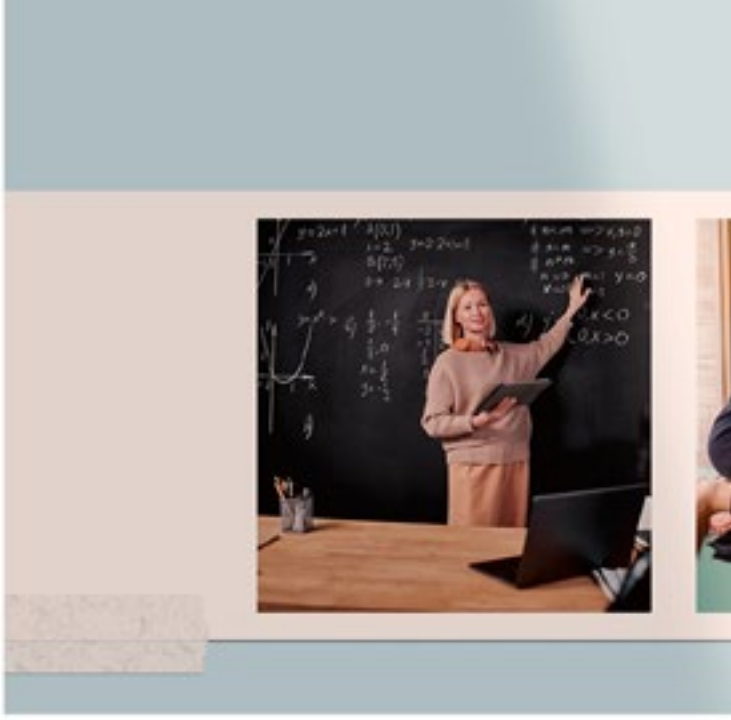
Häufig sind sich nebenberuflich Selbstständige nicht bewusst, wie teuer es für sie im Ernstfall werden kann, wenn sie über keine Betriebshaftpflichtversicherung verfügen. Mit der Mitversicherung nebenberuflicher Tätigkeiten in der PHÖNIX-PHV Premium werden Menschen angesprochen, die in ihrer Freizeit beispielsweise als DJs, Fotografen, Friseure, Kosmetikhändler, Musiklehrer, Yogalehrer, Gärtner, Haushaltshilfe oder Influencer Geld verdienen. Sie erhalten somit eine solide Absicherung insbesondere von Personen- und Sachschäden, die sie mit ihrem Nebengewerbe verursachen können. Im Tarif Premium gilt diese Regelung für Jahresumsätze bis 22.000 Euro ohne abschließende Aufzählung versicherter Tätigkeiten.

BEST-LEISTUNGS-GARANTIE AUCH IN DER PHÖNIX-UV PREMIUM

Die PHÖNIX-UV Premium ist zurzeit der einzige Unfallversicherungstarif mit Best-Leistungs-Garantie, Differenzdeckung und Besitzstandsgarantie am Markt. Dies bietet dem Kunden auch in der Unfallversicherung umfassende Sicherheit in Bezug auf einen möglichen Vorvertrag, bessere Leistungen am Markt oder auch einen zu überbrückenden Zeitraum in einem leistungsschwächeren Tarif bis zum Beginn der PHÖNIX-UV Premium. Ausgenommen von der Regelung sind selbst gewählte Summen, Progressionen, Gliedertaxen und der Mitwirkungsanteil – die Höchstersatzleistung ist auf 10.000 Euro begrenzt.

KORREKTE MITVERSICHERUNG VON DROHNEN IN DER PHV ALS HALTERHAFTPFLICHT

Für den Betrieb von Drohnen beziehungsweise unbemannten Luftfahrzeugen oder Multicoptern ist eine Haftpflichtversicherung gesetzlich vorgeschrieben. Das ergibt sich aus § 43 Absatz 2 Luftverkehrsgesetz (LuftVG). Aus dieser Gefährdungshaftung (ähnlich der Gefährdungshaftung des Kraftfahrzeughalters gemäß § 7 StVG) resultiert die Schadenersatzpflicht, die kein Verschulden voraussetzt, sondern darauf beruht, dass der Ersatzpflichtige bei einer erlaubten Tätigkeit unvermeidlich eine gewisse Gefährdung seiner Umgebung herbeiführt. In den PHÖNIX-PHV-Tarifen ist die gesetzliche Haftpflicht des Versicherungsnehmers als Luftfahrzeughalter und/oder -führer explizit mitversichert. Somit ist die Gefährdungshaftung versichert, denn die Privathaftpflichtversicherung allein würde ein Verschulden des Schadenverursachers voraussetzen. ››



VERZICHT AUF GESUNDHEITSFRAGEN

In allen PHÖNIX-Unfall-Tarifen wird auf Gesundheitsfragen verzichtet. Somit können auch Personen, für die aus gesundheitlichen Gründen anderer Versicherungsschutz wie beispielsweise eine Berufsunfähigkeitsversicherung nicht möglich ist, versichert werden. Dies kann insbesondere für körperlich Tätige eine sinnvolle Option sein. Nicht versichert werden können Menschen mit einem Pflegegrad.

BEITRAGSFREIE MITVERSICHERUNG DER DIENSTHAFTPFLICHT FÜR LEHRER (VN U. PARTNER)

In Artikel 34 des Grundgesetzes ist die Haftungsgrundlage für Lehrer geregelt. Ein Geschädigter kann Schadenersatzansprüche nur gegenüber dem Dienstherrn des Lehrers, der schuldhaft seine Amtspflicht verletzt hat, geltend machen. Dies bedeutet jedoch nicht, dass nicht auch der Lehrer selbst mit Schadenersatzforderungen konfrontiert werden kann. Ist der Schaden bedingt durch grobe Fahrlässigkeit entstanden, so wird der Dienstherr darüber entscheiden, Ansprüche gegenüber dem Lehrer geltend zu machen. Insbesondere sind in einer Diensthaftpflichtversicherung Sachschäden (beispielsweise schuldhafte Beschädigung von Schulausstattung) und Personenschäden (zum Beispiel Schadenersatzforderungen aufgrund grob fahrlässig verletzter Aufsichtspflicht) versichert. Das Leistungspaket der PHÖNIX PHV Premium enthält die Diensthaftpflicht für Lehrer sogar beitragsfrei.

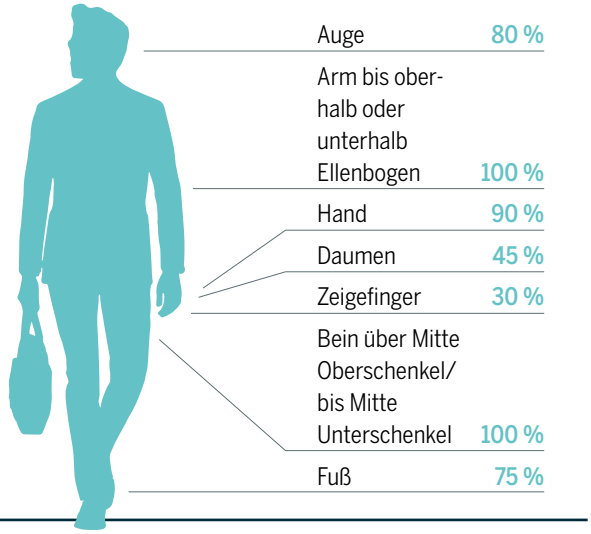
Eine gute Übersicht über die Haftung von Lehrern bietet die nachfolgende Tabelle:

Wann leistet wer?	Leichte Fahrlässigkeit	Mittlere Fahrlässigkeit	Grobe Fahrlässigkeit	Vorsätzliches Handeln
Haftung Lehrer	keine	Teilhaftung	volle Haftung	volle Haftung
Übernahme Dienstherr	ja	ja	nein	nein
Übernahme Versicherung	ja	ja	ja	nein

MARKTFÜHRENDE GLIEDERTAXE UND MAX-PROGRESSION

Die Kernaufgabe einer privaten Unfallversicherung ist nach wie vor die Absicherung des finanziellen Risikos, das aufgrund eines Unfalls die eigene Existenz bedroht. Deshalb bietet die PHÖNIX-UV Premium eine der marktführenden Gliedertaxen an, die mit überdurchschnittlich hohen Werten glänzt und im Falle einer dauerhaften Invalidität hohe Zahlungen ermöglicht – nachfolgend ein paar Beispiele:

GLIEDERTAXE DER PHÖNIX-UV, PREMIUM MAX-PROGRESSION

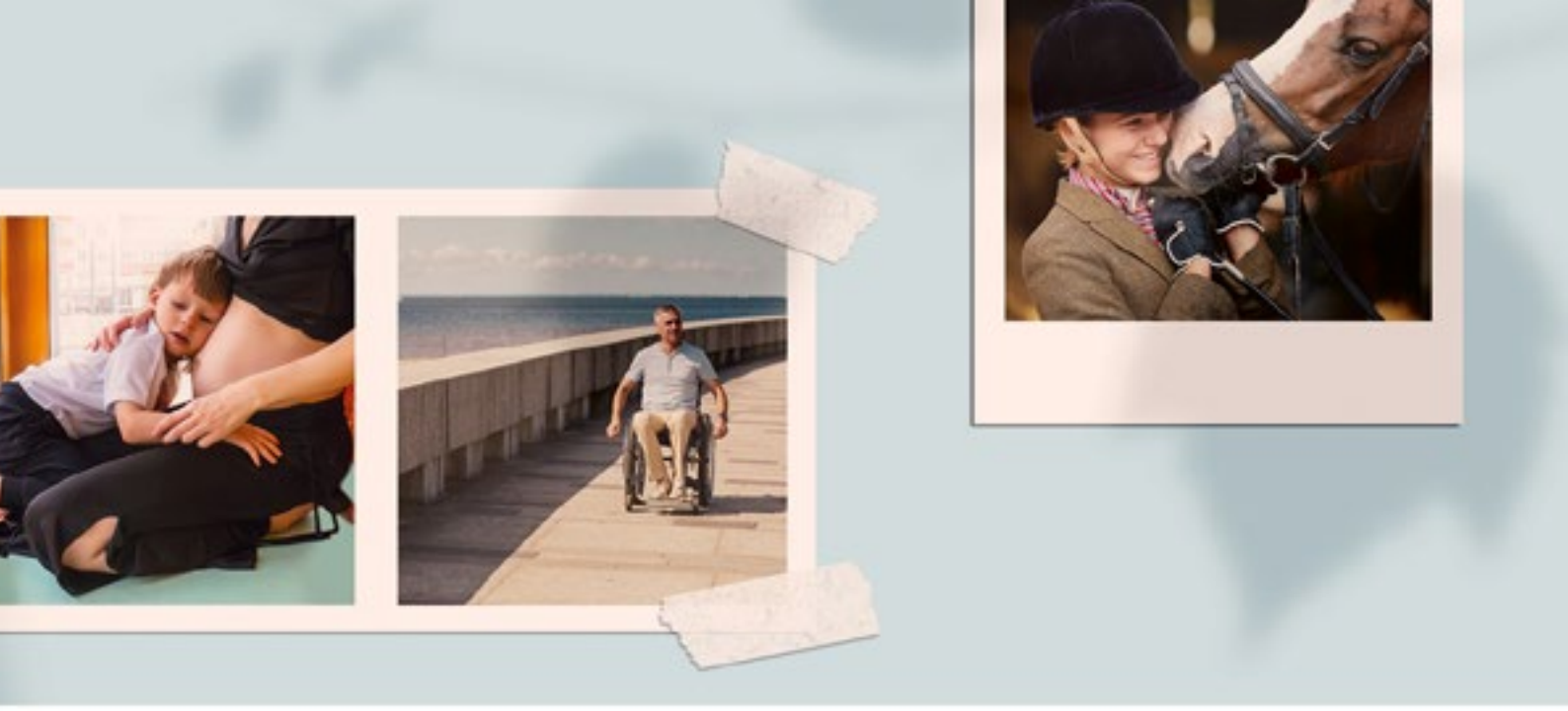


Mit der max-Progression wird der jeweilige Endwert der Progression (225 Prozent, 350 Prozent oder 500 Prozent) schon bei einem Invaliditätsgrad von 75 Prozent erreicht (im „Normaltarif“ ab 100 Prozent Invalidität).

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

Bei Single-Tarifen ist der Makler immer gefordert, sich über den Beziehungs- beziehungsweise 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.

Foto: Wahyu/stock.adobe.com; Media_photos/elements.envato.com



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.

OPFER EINER POLIZEILICH ANGEZEIGTEN STRAFTAT BIS 1.000 EURO

Diese Klausel in der max-Hausrat Premium ist eine Art Joker für Schäden, die Versicherungsnehmer an versicherten Sachen durch Straftaten Dritter erleiden, die nicht unter die versicherten Gefahren fallen. Damit wird zum Beispiel 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.

VERZICHT AUF EINWAND DER GROBEN FAHRLÄSSIGKEIT AUCH BEI VERLETZUNG VON OBLIEGENHEITEN UND/ODER SICHERHEITSVORSCHRIFTEN

Der Tarif max-Hausrat Premium verfügt über eine der fairsten Regelungen bei grob fahrlässigen Verletzungen von Obliegenheitspflichten und/oder Sicherheitsvorschriften bei der Schadenverursachung. Im Gegensatz zu den überwiegenden 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.

TOD DES PFERDES DURCH WOLFSRISS ODER PFERDERIPPER

Wird das versicherte Pferd in Deutschland durch Wolfsriss oder widerrechtlich durch eine Person, insbesondere durch sogenannte „Pferderipper“, getötet, werden im Tarif PHÖNIX-THV Premium der unmittelbar vor dem tödlichen Ereignis bestehende Wert des Pferdes und die Kosten für die Abholung und Beseitigung des Tieres, insgesamt höchstens 5.000 Euro, ersetzt.

FAZIT

Greifen Makler zu den PHÖNIX-Deckungskonzepten, können Sie sich immer darauf verlassen, ihren Kunden leistungsstarke Produkte mit einem marktführenden Preis-Leistungs-Verhältnis zu vermitteln. Das Thema „billig“ überlässt die PHÖNIX Schutzgemeinschaft den Vergleichsportalen, denn die PHÖNIX-Deckungskonzepte stehen für umfassenden Schutz, der alle Eventualitäten berücksichtigt. ‹

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

Foto: visuelcolonie, kajasja, seventyfourimages, Chalabala/elements.envato.com

Haftungsfallen im Herbst – die Fahrerschutzversicherung

Warum es wichtig ist, die Versicherungslücke beim Vollkaskoschutz zu schließen

Die Ausgangssituation bei der Vermittlung von Kfz-Versicherungen hat sich 2016 geändert, denn das Oberlandesgericht Zweibrücken (OLG) hat damals entschieden, dass ein Versicherungsvermittler einen Verbraucher auch über die Fahrerschutzversicherung aufklären muss, wenn dieser eine umfassende Beratung wünscht – andernfalls liegt ein Beratungsfehler vor. Darauf hat das OLG Zweibrücken mit einem Urteil vom 27.10.2016 bestanden (Aktenzeichen: 1 W 4/16).

WAS IST EINE FAHRERSCHUTZ-VERSICHERUNG?

Eine Fahrerschutzversicherung versteht sich als Vollkaskoversicherung für den Fahrer eines Pkw. Während Mitfahrer bei Personenschäden Anspruch auf Entschädigung durch die Kfz-Haftpflichtversicherung haben, ist der Fahrer nicht abgesichert, wenn er einen Unfall selbst oder mitverschuldet. Auch eine Insassenunfallversicherung – sofern vorhanden – bezieht den Fahrer nicht immer mit ein.

WELCHE VORTEILE BIETET DIE FAHRERSCHUTZVERSICHERUNG?

Sie kommt für den konkreten Personenschaden des Fahrers auf und übernimmt die dadurch entstehenden Folgekosten nach einem selbst oder mitverschuldeten Unfall – auch in Millionenhöhe. Die Fahrerschutzversicherung leistet auch, wenn der Unfallverursacher unbekannt oder mittellos ist. Sollten Ansprüche gegen einen Schädiger oder Sozialversicherungsträger durchgesetzt werden können, wird eine mögliche Differenz zu den tatsächlich entstandenen Kosten übernommen.

DECKUNGSLEISTUNGEN

Die Fahrerschutzversicherung übernimmt die Kosten für

- den Verdienstausfall
- eine Haushaltshilfe
- behindertengerechte Umbaumaßnahmen
- Hinterbliebenenrente im Todesfall des berechtigten Fahrers (zum Beispiel Witwen- oder Waisenrente)
- Schmerzensgeld

FAHRERSCHUTZ- ODER UNFALLVERSICHERUNG?

Die Fahrerschutz- und die private Unfallversicherung ergänzen sich, grundsätzlich leistet aber auch die private Unfallversicherung bei selbst verschuldeten Verkehrsunfällen des Fahrers und zahlt zum Beispiel Invaliditätsleistungen und/oder Renten, wenn der Unfall bleibende gesundheitliche Beeinträchtigungen verursacht hat.

Stefan Klahn,
Geschäftsführer der
PHÖNIX Schutzgemeinschaft

FAZIT

Die meisten Kfz-Versicherer bieten die Fahrerschutzversicherung in Kombination mit dem Abschluss einer Kfz-Haftpflichtversicherung an. Prämienhöhen und Leistungen hängen vom konkreten Versicherer ab, in der Regel ist der Schutz aber für eine Mehrprämie von circa 30 Euro im Jahr erhältlich. ‹

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

Foto: nblxer/elements.envato.com

Ihre Kunden: vielfältig?
Unsere Lösungen: auf den Punkt!

Ob Benzin im Blut oder Umwelt im Herzen: Mobilität bedeutet für jeden Menschen etwas anderes. Gehen Sie als Makler deshalb jetzt mit KRAVAG auf die Überholspur und bieten Sie Ihren vielfältigen Privat- und Firmenkunden Mobilitätslösungen der Extraklasse.

Dank individueller Absicherungsmöglichkeiten, durchdachter praktischer Services und der langjährigen KRAVAG Erfahrung machen wir Sie startklar für neue Vertriebserfolge.

Nutzen Sie dafür unsere Expertise und profitieren Sie von umfangreichen Mehrwerten sowie einem ausgezeichneten Netzwerk: Mit innovativen Produkten, zeitsparenden digitalen Angeboten, breitem Experten-Know-how und einer Betreuung, die Sie und Ihre Kunden in den Mittelpunkt stellt.

Gemeinsam für Ihren Erfolg

www.makler.ruv.de/mobilität

KRAVAG

Ein Unternehmen der R+V Versicherungsgruppe

Hotel & Gastronomie

Spannende Klientel in jeder Größenordnung

Die Hotel- und Gastronomiebranche ist eine der stärksten und wichtigsten Branchen in Deutschland und beständiger Teil der Wirtschaft. Seit 2002 ist der Gesamtumsatz der Gastronomiebranche stetig gestiegen und seit dem Jahr 2022 auch wieder auf dem Vor-Corona-Niveau mit einem Umsatz von 67,11 Milliarden Euro* angekommen.

Egal wie groß oder klein ein Hotel oder Restaurant auch sein mag, sie alle sind versichert beziehungsweise sollten es sein. Sei es gegen das klassische Haftpflichtrisiko oder andere Risiken, die durch eine Inhalts- oder auch Rechtsschutzversicherung abgesichert werden können. Auch das Cyberrisiko ist mittlerweile zunehmend bedeutsamer in dieser Branche geworden. Einige Gesellschaften haben für diese Bereiche Rahmenverträge mit der DEHOGA (Deutscher Hotel- und Gaststättenverband e. V.) ausgearbeitet. Diese enthalten spannende, praxistaugliche Leistungserweiterungen, mit denen Sie als Makler sich klar vom Markt abheben können. Dazu ein paar Beispiele:

INHALTSVERSICHERUNG

In einer klassischen Inhaltsversicherung sind die vor einem Restaurant/Hotel stehenden, durch Ketten gesicherten Stühle und Tische nicht gegen Diebstahl und Vandalismus versichert. In den Rahmenverträgen für den/mit dem DEHOGA hingegen schon. ››

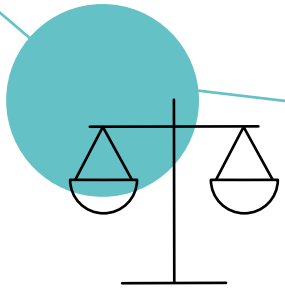
*vgl. Statista, 15.05.2024. „Umsatz der Gastronomie in Deutschland bis 2022“

Bild: upnowgraphicl/elements.envato.com

Foto: bnenin/elements.envato.com

HAFTPFLICHTVERSICHERUNG

In der Betriebshaftpflichtversicherung finden Sie in den branchenspezifischen Versicherungstarifen für das Hotel- und Gaststättengewerbe unter anderem Leistungserweiterungen, die das Abbrennen von Kleinfeuerwerken im Rahmen von Veranstaltungen mitversichern und auch bis zur vollen Höhe der Versicherungssumme automatisch die betriebseigenen Saunen, Tennis- oder Schießstände absichern.



RECHTSSCHUTZVERSICHERUNG

Die Rechtsschutzversicherung ist für Gastronomen ein unverzichtbarer Baustein im Rahmen eines akkuraten, vollständigen Absicherungskonzeptes. Seien es Streitigkeiten mit einem Lieferanten, einem Gast oder Ähnliches, die Rechtsschutzversicherung bietet Schutz vor den finanziellen Folgen möglicher Rechtsstreitigkeiten. Da die Gastronomie- und Hotelbranche hohe behördliche Auflagen erfüllen muss und ohnehin ein zulassungspflichtiges Gewerbe ist, können auch hier schnell existenzbedrohende Risiken entstehen, wenn beispielsweise eine Streitigkeit mit einer Behörde zur Androhung der Betriebsschließung oder sogar zum Entzug der Betriebserlaubnis führt.

Streitigkeiten mit Zulieferern sind unter anderem bei der ARAG ohne eine Begrenzung der Position des Lieferanten innerhalb der Lieferkette mitversichert. Denn nicht immer ist der direkte Zulieferer dafür verantwortlich, dass im Zweifel der Betrieb stillsteht. Die ARAG bietet darüber hinaus noch einen „Webaktiv"-Baustein an, welcher als On-top-Leistung eingeschlossen ist und den Unternehmer gegen rufschädigende Bewertungen/Veröffentlichungen im Netz absichert.

BETRIEBSUNTERBRECHUNG

Vor allem die Corona-Pandemie hat gezeigt, wie schnell Betriebsschließungen und damit verbundene existenzbedrohende finanzielle Risiken entstehen und teilweise bis in die Insolvenz führen können. Gerade die Hotel- und Gastrobranche war von der Pandemie einschließlich der Lockdowns stark betroffen und die Existenz vieler Betriebe drastisch gefährdet. Eine Betriebsunterbrechungsversicherung kann genau diese finanziellen Folgen auffangen, beispielsweise wenn der Betrieb aufgrund einer behördlichen Anordnung oder eines Feuer- oder Leitungswasserschadens für mehrere Wochen oder sogar Monate unterbrochen ist. Nur bei Betriebsschließungen aufgrund von Pandemien/Epidemien gelten, im Prinzip seit Corona, explizite Ausschlüsse, sodass solche Notlagen nicht versicherbar sind.

WO NUN VERSICHERN?

Beispielhaft möchte ich drei Gesellschaften nennen, die mit ihren speziellen, branchenspezifischen Konzepten einen Marktvorteil bieten, welchen Sie als Makler nutzen sollten.

- Zum einen die SIGNAL IDUNA, die als Partner einiger DEHOGA-Landesverbände sowie als Mitglied im Initiativkreis des deutschen Gastgewerbes einige spannende Leistungserweiterungen in ihren Tarifen anbietet.

- Zum anderen die AXA, welche ebenfalls spezielle Absicherungskonzepte für die Gastronomie entwickelt hat und unter anderem eine Vertrauensschadenhaftpflicht mit einschließen kann, die den Diebstahl durch Mitarbeiter absichert.

- Und „last, but not least" die Baloise, die mit ihrer Gastro-Police die Bausteine Haftpflicht, Inhalt, Elektronik, Werkverkehr und Ertragsausfall in einer leistungsstarken Police vereint.

Bild: polshindanil, rgbryand, moto-rama/elements.envato.com

UNSER EXPERTEN-TIPP FÜR SIE

In Zeiten steigender Kosten, mit denen die Hotel- und Gastronomiebranche stark zu kämpfen hat, ist ein Blick auf die Versicherungssituation immer lohnenswert, um Kosten sparen zu können und zeitgleich die Leistungen sogar noch zu verbessern. Viele Gastronomen sind bei dem Thema Kostenoptimierung, vor allem rund um ihre Versicherungen, sehr offen. Für sie als Inhaber/Geschäftsführer bildet schlussendlich das eigene Restaurant oder Hotel die persönliche Existenz, weshalb es ihnen wichtig ist, besonderes Augenmerk auf die Leistungen der Absicherung zu richten.

Sie sehen, die erforderlichen Absicherungen und das sich daraus ergebende Potenzial dieser Branche sind unfassbar groß und sollten in keinem Fall „links liegen“ gelassen werden. Wir als MAXPOOL-Spezialisten stehen Ihnen für Fragen oder bei der Angebotserstellung sehr gern zur Seite. Sprechen Sie uns an! ‹

Henry Falkenberg,
Fachberater für Sach- und Gewerbeversicherung, MAXPOOL

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

Bild: bnenin, Haca_Studio /elements.envato.com

Von Wallboxen, Balkonkraftwerken und Photovoltaikanlagen

Strom kommt mit einem Balkonkraftwerk (auch Stecker-Solaranlage genannt) nicht mehr nur aus der Steckdose, sondern auch in die Steckdose. Die Installation eines Balkonkraftwerks ist relativ einfach, da die benötigten Bauteile häufig im Set erhältlich sind. Ist der geeignete Platz gefunden, das Balkonkraftwerk optimal ausgerichtet und Wechselrichter sowie Stromspeicher installiert, kann es losgehen. Zum Kauf eines Elektroautos gehört auch eine private Wandladestation, eine sogenannte Wallbox für Garage, Carport oder Außenparkplatz. Das ist bequemer und auch günstiger im Vergleich zu öffentlichen Ladestationen. Doch wie sind Balkonkraftwerke und Wallboxen zu versichern? MAXPOOL und die MVK Versicherung haben für die gemeinsamen max-Hausrat-Deckungskonzepte eine attraktive Lösung gefunden.

MITVERSICHERUNG IN DER HAUSRATVERSICHERUNG

Bei großen Photovoltaikanlagen auf dem Dach hat sich mittlerweile die Absicherung über einen Baustein in der Gebäudeversicherung oder über eine separate Photovoltaikversicherung durchgesetzt. Bei den sogenannten Balkonkraftwerken (Stecker-Solaranlagen) hat die MVK ihre Bedingungen für die Hausratversicherung nun beitragsneutral angepasst, sodass Balkonkraftwerke von der Absicherung durch die Hausratversicherung umfasst sind. In Erweiterung und Klarstellung der Regelungen zu versicherten Sachen und Versicherungsort sind auch Balkonkraftwerke, 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. Auch Wallboxen, die ausschließlich der privaten Nutzung durch den Versicherungsnehmer dienen, sind am Versicherungsort versichert. Versicherungsschutz besteht für fest mit dem Gebäude verbundene Wallboxen für die Gefahren Brand- und Blitzschlag, Sturm, Hagel und Diebstahl.

AUCH BESTANDSKUNDEN PROFITIEREN

Versicherungsnehmer, die bereits einen bestehenden MVK-Vertrag mit Leistungs-Update-Garantie haben, profitieren davon, dass die Leistungserweiterungen auch ganz automatisch für ihren Vertrag gelten.

DIE ALLGEFAHRENDECKUNG FÜR DIE PHOTOVOLTAIKANLAGE

Eine Photovoltaikanlage ist eine langfristig angelegte, große Investition. Umso wichtiger ist ein umfassender Schutz, denn Naturgewalten wie Feuer, Blitz, Stürme, Starkregen, extremer Frost und Hagel können die Anlage beschädigen oder sogar unbrauchbar machen. Aber nicht nur Unwetter gefährden die Photovoltaikanlage, sondern auch Tierverbiss, Diebstahl, Kurzschluss, Material- und Bedienungsfehler stellen eine Gefahr dar. Die Photovoltaikversicherung der MVK leistet Neuwertersatz im Totalschadenfall und Schutz bei Ertragsausfall, denn wer gewonnenen Strom ins öffentliche Stromnetz einspeist, verdient mit Sonnenkraft Geld. ‹

Foto: SOUHAIL /stock.adobe.com

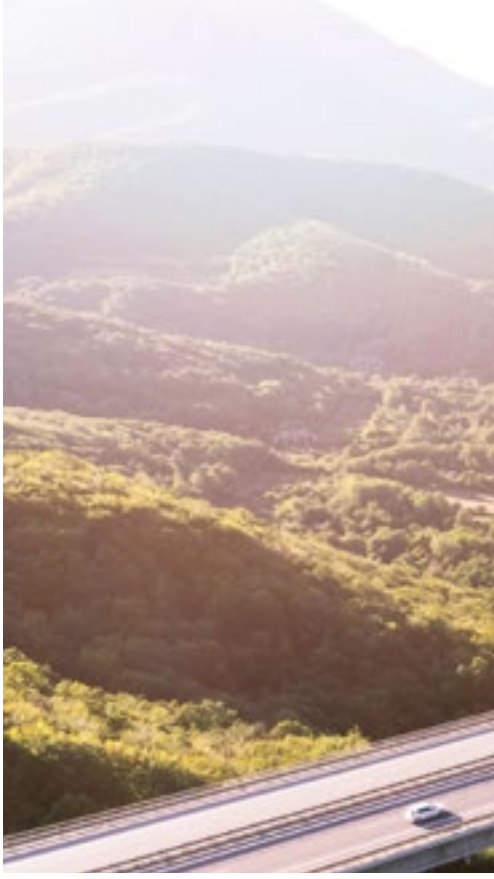
Eric Bussert,
Vorstand Vertrieb und Marketing

Neuer KV-Voll-Tarif für Angestellte

Top positioniert

Mit dem neuen Tarif Advanced Fit setzt HanseMerkur ein weiteres starkes Zeichen in der Privaten Krankenvollversicherung. Beitragsbewusste Angestellte profitieren vom besten Preis-Leistungs-Verhältnis am Markt und einer garantierten Beitragsrückerstattung von 1.000 € bei Leistungsfreiheit – und das alles ohne Selbstbeteiligung. Überzeugende Argumente für Ihre Kundengespräche und Ihren Vertriebserfolg, denn Hand in Hand ist HanseMerkur.

Hand in Hand ist
HanseMerkur



Jetzt Poleposition einnehmen

So gewinnen Sie das Rennen um die Kfz-Flotten.

Alle Jahre wieder kommt die Kfz-Zeit für uns alle dann doch verlässlich überraschend. Mitten im Jahresendgeschäft ist dann häufig die Strukturierung vor allem der gewerblichen Flottenanfragen sehr aufwendig und mühselig. Eine Art Leitfaden dazu, wie Sie ab sofort möglichst stressfrei und effizient, aber nicht weniger erfolgreich vorgehen können, haben Ihnen die MAXPOOL-Flottenexperten zusammengestellt.

In Bereich der Flotten-Versicherungslösungen kommt es sehr auf die Details sowie die Datenlage an. Diese zusammenzutragen kann gerade bei größeren Flotten zeitintensiv und schnell unübersichtlich werden. Daher sollte immer das Ziel sein, die Kfz-Versicherung früh genug bei Ihren Gewerbekunden anzusprechen und insbesondere schlecht verlaufende Flotten, die eine hohe Beitragsanpassung zu erwarten haben, rechtzeitig anzugehen.

WARUM SO FRÜH?

Da die Schadeninformationen zur Flotte nur vom aktuellen Versicherer ausgestellt werden können und die Gesellschaften bekanntlich in der Kfz-Zeit mit Anfragen dazu überrannt werden, empfiehlt es sich, diese sehr frühzeitig zu stellen, damit sie rechtzeitig für eine Angebotsanfrage vorliegen.

Clemens Bahe,
Fachberater Komposit- und Gewerbeversicherung, MAXPOOL

Die möglichst lückenlose Vollständigkeit der Unterlagen ist ein wichtiger Beschleuniger für Anfragen bei Versicherern in der „Kfz-Jahreszeit“. Daher ist es unerlässlich, uns folgende Unterlagen vollständig zusammenzustellen:

- Aufstellung der Fahrzeuge in einem Excel-Format
- Schadenrenta der gesamten Flotte (letzte fünf Jahre)
- Einzelschadenaufstellung der Flotte, um Schadenmuster zu erkennen (letzte fünf Jahre)
- Gewerbeanmeldung/Tätigkeitsbeschreibung des Kunden

Die entsprechenden Excel-Vorlagen zur Angebotsabfrage können Sie jederzeit gern beim Team Komposit abfordern. Bitte beachten Sie, dass je nach Flottengröße mehr oder weniger Informationen benötigt werden und die Gesellschaft auf die Gesamtheit der Daten besteht.

WARUM SIND DIESE DATEN SO WICHTIG?

Über die Fahrzeugaufstellung erhält der Versicherer einen schnellen Überblick über Art und Anzahl der Fahrzeuge, die versichert werden sollen. Aus der Gesamtschadenrenta lässt sich erkennen, ob eine Flotte in den vergangenen Versicherungsperioden rentabel gefahren ist. Sollte dies eventuell nicht der Fall sein, wird sich die Einzelschadenaufstellung näher angeguckt und versucht, Schadenauffälligkeiten zu

erkennen. Dies dient dem Zweck der Überprüfung, ob vielleicht statt einer Ablehnung ein Kasko-Versicherungsschutz mit höherem Selbstbehalt (SB) angeboten werden kann. Ein SB in der Kraftfahrthaftpflicht (KH) kann nach Absprache auch vereinbart werden – das Angebot der Versicherer dazu ist aber eher selektiv.

Die Gewerbeanmeldung/Tätigkeitsbeschreibung für Ihren Kunden kann gerade bei den für Flottenversicherer unbeliebteren Branchen entscheidend sein. Als Beispiel der ambulante Pflegedienst: Es macht für den Versicherer in der Prämienkalkulation einen großen Unterschied, ob die Mitarbeiter den ganzen Tag von Kunde zu Kunde fahren (Vielfahrten-Risiko) oder morgens in eine Pflegeeinrichtung und abends wieder zurück.

Grundsätzlich gilt, dass ein frühes Anfragen von Kfz-Flotten den Versicherern mehr Zeit einräumt, um die Anfrage genau zu prüfen, gegebenenfalls Rückfragen zu stellen und ein individuelles Angebot zu erstellen. Erfahrungsgemäß verlängern sich die Bearbeitungszeiten ab Oktober für Kfz-Anfragen extrem. Ein weiterer großer Vorteil ist, dass Sie Ihrem Kunden oder potenziellen Neukunden frühzeitig die Konditionen für 2025 sichern können und er so den Rest des Jahres sorgenfrei fahren kann. Darüber hinaus begünstigt man mit einer frühen Kfz-Umdeckung einen reibungslosen Übergang bei den Zulassungsstellen, die die entsprechende Deckung rechtzeitig austauschen müssen.

FLOTTENVERSICHERUNG ALS TÜRÖFFNER

Das jährlich wiederkehrende Thema Flottenversicherung ist als Chance und weniger als Übel zu sehen. Es eignet sich hervorragend, um mit einem Kunden fast wie von allein in Kontakt zu bleiben. Neue Autos müssen aufgenommen und alte abgemeldet werden. Zum Jahresende können Sie den Markt auf eine bessere Lösung untersuchen und diese präsentieren. Selbst der Schadenfall ist ein Anlass, um mit Ihren Kunden in Gespräche zu gehen. Und nach dem Motto „Ist der Fuß erst mal in der Tür …“ eröffnet sich wohl in den meisten Fällen auch großartiges Cross-Selling-Potenzial für die Platzierung anderer gewerblicher Versicherungen. ‹

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

Foto: mmmvideos, ozaiachin/elements.envato.com

Auf den Schwingen des Erfolgs

Cover: baimstd/elements.envato.com

Wer sicher durch die Höhen des Arbeitslebens gleiten will, benötigt eine vertrauensvolle Absicherung vor möglichen Turbulenzen. Dass Makler mit MAXPOOL die besten Vorkehrungen für einen entspannten Flug treffen, beweist der Blick in die umfangreichen Sicherheitsinformationen. Vom rettenden Fallschirm für Kunden bis zum erstklassigen On-Board-Kundenservice: Abheben mit MAXPOOL ermöglicht das Erreichen neuer Horizonte und ist der Grund, warum uns Makler seit 1916 ihr Vertrauen schenken.

11 Jahre bei MAXPOOL

»MAXPOOL hat ein Herz für Makler! Wir lieben guten Service und fliegen gerne die berühmte Extrameile, damit Sie garantiert an Ihrem Ziel ankommen.«

Katharina Schlender,
Projektmanagerin,
MAXPOOL

Grenzenlose Weite und freies Sichtfeld: Viele Makler wünschen sich eine Route durch den Alltag, auf der keine Wolken den Blick versperren oder Luftlöcher für unerwartete Schreckmomente sorgen. Ein Co-Pilot ist für solch traumhafte Bedingungen Gold wert und unterstützt das Vorhaben, den Weg ans Ziel optimal zu nutzen. Nur wer klare Sicht hat, kann in dem vorbeiziehenden Panorama weitere Chancen entdecken.

Auf diese Voraussetzungen können sich angeschlossene MAXPOOL-Makler verlassen. Dank zahlreicher Features und Systemoptimierungen ist zurücklehnen erlaubt – zumindest streckenweise. Dabei ist es wichtig zu wissen, wann die hilfreichen Tools greifen und wie sie zu steuern sind.

FLÜGEL AUSBREITEN UND ABHEBEN

Organisation und Verwaltungsarbeit blockieren in vielen Fällen die Startbahn zum Durchstarten. Zwar sind alle Komponenten gecheckt und bereit, um das Maximum aus der Arbeit herauszuholen, doch verlangen wiederkehrende Aufgaben volle Aufmerksamkeit. Ein großer Bestand setzt Pflege voraus, die jedoch das Vorankommen verlangsamt und das eigentliche Ziel in weite Ferne rücken lässt. ››

Bild: Sascha/stock.adobe.com;Integrity/elements.envato.com

Wer das Backoffice-Angebot easyOFFICE integriert, kann auf eine erhebliche Erleichterung hinsichtlich Planung, Recherche und Abrechnung vertrauen. Die Profis im Hintergrund schaffen die hinderlichen Vorgänge aus dem Weg, die sich den eigentlichen Arbeiten wie Beratungen oder Kundenservice in den Weg stellen. Dabei spielt es keine Rolle, ob erfahrene Makler mehr Freiräume schaffen wollen oder Einsteiger sich zu 100 Prozent auf das startende Business fokussieren möchten. easyOFFICE hält ihnen den Rücken und die Startbahn frei.

SCHÜTZEND UNTER DEN FLÜGELN

Trotz aller Vorkehrungen und Schutzmaßnahmen ist zu jeder Zeit mit unerwarteten Entwicklungen zu rechnen. Für Makler besitzt die Sicherheit der Kunden stets oberste Priorität, doch hält das Leben immer wieder Überraschungen bereit. Unter den sicheren Flügeln von MAXPOOL lassen sich die dunklen Zeiten jedoch durchfliegen. Ein erstklassiger Leistungsservice hilft bei der reibungslosen und zügigen Abwicklung berechtigter Leistungsansprüche.

Verweigern Versicherungen den Anspruch auf Schadenleistungen, schalten sich die Experten des Leistungsteams ein und übernehmen das Steuer. Auf diese Weise erhalten Makler die Möglichkeit, ihre Prios nicht aus den Augen zu verlieren, aber dennoch parallele Aufgaben professionell betreuen zu lassen. Statt ungeplante Stopps einzulegen, wird die Flughöhe beibehalten.

AUSGEZEICHNETER TURBO

Volle Leistungen geben Aufschwung! Makler, die mit MAXPOOL fliegen, erhalten Zugriff auf preisgekrönte Deckungskonzepte, die im Sommer 2024 von der Analyseplattform ASCORE erneut das Prädikat „Ausgezeichnet“ erhielten. Transparente Bedingungen, faire Prämien und starke Leistungen sichern die grundlegenden Versicherungssparten ab und geben Kunden das gute Gefühl des perfekten Schutzes. Mit der Auswahl von Privathaftpflicht bis zur Absicherung des Hausrats stehen Überflieger-Produkte bereit, die mit innovativer Gestaltung überzeugen. Selbst das Fachmagazin „finanzwelt“ fliegt auf das ganzheitlich abgestimmte Konzept und verteilte in der diesjährigen Maklerpoolstudie gleich sieben Bestnoten in den Kategorien Maklerorientierung, Marketingunterstützung, Produktspektrum, Services & Verwaltung, Softwareunterstützung & Digitalisierung, Vertriebsunterstützung und Weiterbildung. Trotz der ehrenwerten Siegel verleitet die Prämierung nicht zum Höhenflug, sondern unterstreicht die prominente Platzierung auf dem Radar der Versicherungsbranche.

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

KURS HALTEN

Der zugesprochene Status verpflichtet, einen ganzheitlichen Service zu bieten, der die Erwartungen übersteigt. Neben schneller Hilfe per E-Mail oder Telefon sowie dem Anbieten exklusiver Deckungskonzepte gehört auch eine außerordentliche Beratungsleistung zum umfangreichen MAXPOOL-Paket. Dabei führen drei Teams die Formation an: Die interne Baufinanzierungsabteilung sorgt dafür, dass die Wohnträume von Kunden wahr werden. Selbst für komplexe Finanzierungen individueller Kauf- und Bauvorhaben finden die Experten eine Lösung, die für ein sicheres Fundament sorgt. Um den Ruhestand im Eigenheim zu genießen, übernimmt ein eigenes bAV-Team auf Wunsch die komplette Beratung und Betreuung von Unternehmen und Endkunden im Bereich der betrieblichen Altersversorgung, wodurch das Vorsorgemanagement eine sichere Betreuung erhält. Immobilienbesitzer, die für ihre Zukunft vorgesorgt haben, können mit dem ››

»Mit Transparenz, Fairness und starken Leistungen schaffen wir solide Tragflächen für Ihren Erfolg!«

Kevin Jürgens,
Vertriebsvorstand,
MAXPOOL

15 Jahre bei MAXPOOL

Hausverwalterkonzept ihre Altersvorsorge ganzheitlich absichern lassen. Alle Versicherungen für wertvolle Objekte an einem Ort liefert das Komposit-Team. Pläne für die Zukunft sind bei diesen Teams in guten Händen.

Um diesen Service langfristig zu gewährleisten, läuft die Ausbildung von Nachwuchskräften auf Hochtouren. Jedes Jahr startet das Recruiting neuer Auszubildender, die ihre ersten Schritte auf der Karriereleiter wagen. Vom Azubi bis zum Vorstand? MAXPOOL ermöglicht viele Entwicklungschancen und setzt Potenziale frei. Gleiche Aufmerksamkeit wird sozialem Engagement und Nachhaltigkeit geschenkt. Während die Nachhaltigkeitsbeauftragte Stephanie Kühn zu Versicherungsprodukten berät, die eine grüne Alternative zu bestehenden Optionen bieten, engagiert sich der Vorstand und Träger des Bundesverdienstordens Oliver Drewes für die Bildung und den Schutz benachteiligter Kinder in Afrika. Im FURAHA PHOENIX Kinderhaus erhalten Jugendliche und Kleinkinder die Chance auf ein Leben in Würde mit Bildung, Verpflegung und Hoffnung. Auch diese Facette ist Teil der MAXPOOL-Welt.

Sylvia Benöhr,
Teamleitung Abrechnung,
MAXPOOL

SICHER ZUR LANDUNG ANSETZEN

Unter den Schwingen des Phoenix seine Maklerkarriere zu gestalten, bedeutet zugleich, rechtzeitig Vorbereitungen für das Rentenalter zu treffen. Attraktive Modelle erlauben es, schon während der aktiven Arbeitsphase individuelle Alterssicherungsmodelle in Anspruch zu nehmen und den jeweiligen Bestand für die Zukunft vorzubereiten. Dabei bilden Bestandsverkauf oder Verrentung die entsprechende Grundlage, auf der Makler aufsetzen können. Seinen Bestand ohne Maßnahmen verfallen zu lassen, gleicht einer harten Landung. Wer möchte sich das Eintreffen in der verdienten Landezone unnötig erschweren, wenn es doch Möglichkeiten eines sanften Touchdowns gibt? Alle wichtigen Entwicklungen zur Maklerrente sowie zu weiteren Möglichkeiten, mit MAXPOOL an Höhe zu gewinnen, erhalten Makler bei unseren Beratungsexperten im regelmäßig erscheinenden Bordmagazin POOLWORLD.

VORTEILE DANK ERWEITERTER SYSTEMCHECKS

Updates und Upgrades erleichtern die Wartung der eigenen Arbeit. Schon kleine Stellschrauben und Add-ons maximieren die Leistungen erheblich. MAXPOOL bietet mit easyOFFICE und dem SEKRETÄR zwei hilfreiche Tools, mit denen wertvolle Zeit für die Kundenbetreuung gewonnen werden kann und organisatorische Aufgaben im Umfang reduziert werden. Bekanntermaßen lässt sich Optimierungsbedarf an allen Ecken und Enden finden.

Die jüngst geschlossene Kooperation mit dem Lübecker IT-Unternehmen blau direkt stellt den zusätzlichen Service-Input zur Verfügung,

Andreas Zak,
IT-Vorstand,
MAXPOOL

TOOLS FÜR ÜBERFLIEGER

simplr:
Über die Endkunden-App stehen Makler mit Kunden immer in Kontakt. Neben der Möglichkeit einfacher Kommunikation und automatisierten Vorschlägen für Vertragsoptimierung stärkt die App Kundenbindungen auf modernem Wege.

PANDA:
Das voll digitale Ausschreibungstool liefert individuelle Angebote. Um Beratungen maximal vorzubereiten und für jede Eventualität eine Lösung parat zu haben, ist diese flexible Hilfe Gold wert.

OCTI:
Erledigen Sie Datenpflege mit Booster! Mit dem Tool werden Direktbestände über 100 Versicherer schneller zugeordnet und erfasst.

DEEPLICO:
Individuelle Kundenbetreuung, die automatisiert abläuft? Kein Wunschdenken, sondern mit deeplico Realität. Die App für smartes E-Mail-Marketing kommuniziert mit ihrem Kundenstamm zu jeder Zeit und lässt schlummernde Potenziale sichtbar werden.

KV-Werk:
Die erste Anlaufstelle für Expertenwissen rund um Krankenversicherungen. Das KV Werk weiß immer Rat, wenn Makler Hilfe für die PKV-Kundenberatung benötigen.

der das hindernisfreie Sichtfeld vergrößert. Mit den Beratungs- und Organisationstools simplr, PANDA, deeplico, Octi und KV Werk erzielen Makler noch ein paar Extrameter in der Flughöhe, ohne ihren Kurs zu verlassen.

Wer sich in die Lüfte wagt, hat die erste Hürde des Aufsteigens überwunden. Die Herausforderung des kontinuierlichen Vorankommens im täglichen Geschäft setzt jedoch mehr Support und ein flexibles Team an der Basis voraus. Rundflüge auf eigene Faust sind gut. In Formation zu fliegen hinterlässt mehr Eindruck!

Steigen Sie ein und reservieren Sie noch heute Ihren Termin bei unseren Experten! Im persönlichen Gespräch erfahren Sie, welche weiteren Vorteile Ihr Boarding bei MAXPOOL für Sie bereithält. ‹

Bedarfsgerechte Arbeitskraftsicherung für Schüler und junge Leute

Die Allianz Berufs- und Berufs-/Dienstunfähigkeitsvorsorge

Die meisten Menschen unterschätzen oft das Risiko, krank oder gar berufsunfähig zu werden. Gerade Schülerinnen und Schüler haben in der Regel kaum gesetzlichen Schutz, da die gesetzliche Absicherung nur bei Unfällen greift, die auf dem Schulweg oder während des Unterrichts beispielsweise bei Pausen oder während einer schulischen Veranstaltung passieren. Die Folgen eines Unfalls in der Freizeit – zum Beispiel eines Fahrradunfalls auf dem Weg zum Sportverein – sind nicht abgesichert.

Eine private Absicherung kann diese Lücke schließen und die finanziellen Folgen abfedern.

Ein früher Einstieg in die Vorsorge ist vorteilhaft, da junge Menschen meist gesünder sind und niedrigere Beiträge bei längerem Schutz zahlen.

Ob Schüler, Studierende oder Berufseinsteiger – mit der Arbeitskraftsicherung der Allianz haben Vermittler für jede Zielgruppe ein passgenaues und starkes Angebot mit lebensbegleitenden Anpassungsmöglichkeiten:

Schülerinnen und Schüler können ab zehn Jahren eine Berufsunfähigkeitsversicherung mit einer monatlichen Absicherung von bis zu 1.500 Euro abschließen. Falls sich die persönliche Situation der versicherten Person ändert, besteht die Option, bei Schulwechsel, Studium, Berufseinstieg oder -wechsel den Beitrag zum Vorteil des Versicherten zu überprüfen. Ab 15 Jahren gibt es auch die Möglichkeit, in eine Dienstunfähigkeitsversicherung zu wechseln.

Für die Zielgruppe der Studierenden sind Zahlpausen bis zu 24 Monate möglich, bei denen weder Zinsen anfallen noch ein besonderer Grund angegeben werden muss. Die monatliche BU-Rente kann bis zu 2.000 Euro betragen, und der Schutz besteht sogar nach Studienabbruch weiter. Eine Verdopplung der Rente ohne erneute Gesundheitsprüfung ist innerhalb von zwölf Monaten nach Aufnahme einer beruflichen Tätigkeit nach Studienabschluss auf jährlich maximal 30.000 Euro möglich. Wenn gewünscht, ist auch hier ein Wechsel in eine Dienstunfähigkeitsabsicherung möglich.

Bei den Beamten, speziell bei den Anwärtern und denen auf Probe, ist eine bedarfsgerechte Absicherung über die Stufenpolice möglich. Diese beinhaltet zwei Phasen der Leistungshöhe in einem Vertrag, wobei der Beitrag jeweils konstant bleibt. Zusätzlich besteht hier die Option, in eine BU-Absicherung zu wechseln.

Was das Leben für junge Leute auch bereithalten mag, die Allianz BU-Absicherung passt sich flexibel an unterschiedliche Lebensphasen junger Menschen an. ‹

Weitere Informationen:
Sprung ins Leben
makler.allianz.de

Foto: Halfpoint /istockphoto.com

Die MAXPOOL-Bestandsübertragung

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

Sprechen Sie uns gern an.

Ihre Vorteile:

- Verwaltung aller Bestände in einem Verwaltungsprogramm
- 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

Die D&O-Versicherung: Unverzichtbarer Schutz für Führungskräfte

Führungskräfte treffen tagtäglich Entscheidungen, die weitreichende Konsequenzen haben können. Kommt es dadurch zu einem finanziellen Schaden, haften sie persönlich – und zwar mit ihrem gesamten Privatvermögen. Einen umfassenden Schutz vor existenzbedrohenden Schadenersatzansprüchen bietet ihnen nur die D&O-Versicherung.

Foto: Monkey Business /stock.adobe.com

DAS HAFTUNGSRISIKO STEIGT

Die Anforderungen an Führungskräfte sind in den letzten Jahren stetig gestiegen. Das gilt gleichermaßen für die Geschäftsprozesse selbst wie für die gesetzlichen und regulatorischen Vorgaben, die Vorstände, Geschäftsführer und andere Entscheidungsträger erfüllen müssen. Damit steigt auch das Risiko, mit Schadenersatzforderungen konfrontiert zu werden, die im schlimmsten Fall die eigene finanzielle Leistungsfähigkeit übersteigen können.

WAS IST EINE D&O-VERSICHERUNG?

Die Directors and Officers Liability Insurance, kurz D&O-Versicherung, ist eine Haftpflichtversicherung, die Führungskräfte vor den finanziellen Folgen von Fehlentscheidungen oder Pflichtverletzungen schützt. Zu den Risiken, die durch die D&O-Versicherung gedeckt sind, zählen unter anderem:

- Managementfehler: Fehlentscheidungen oder unzureichende Überwachung der Geschäftsprozesse
- Pflichtverletzungen: Verstöße gegen gesetzliche oder interne Vorschriften
- falsche Auskünfte: unvollständige oder fehlerhafte Informationen gegenüber Aktionären, Gläubigern oder der Öffentlichkeit
- unangemessene Investitionen: fehlgeschlagene Investitionsentscheidungen, die zu finanziellen Verlusten führen

Wenn Führungskräfte unternehmerische Entscheidungen treffen, sollte die Angst vor persönlichen Haftungsrisiken nicht der entscheidende Faktor sein.

Die D&O-Versicherung übernimmt sowohl die Kosten für den Schadenersatz als auch für die Rechtsverteidigung sowie Vergleichszahlungen. Dieser Schutz gilt sowohl bei Haftungsansprüchen des eigenen Unternehmens als auch bei Forderungen vonseiten Dritter. Typische Anspruchsgegner sind:

- Aktionäre: bei Fehlentscheidungen, die den Aktienkurs negativ beeinflussen
- Gläubiger: bei Pflichtverletzungen, die zu finanziellen Verlusten führen
- Mitarbeiter: bei Verstößen gegen arbeitsrechtliche Bestimmungen
- staatliche Behörden: bei Nichteinhaltung gesetzlicher Vorschriften

AUCH UNTERNEHMEN PROFITIEREN VON EINER D&O-VERSICHERUNG

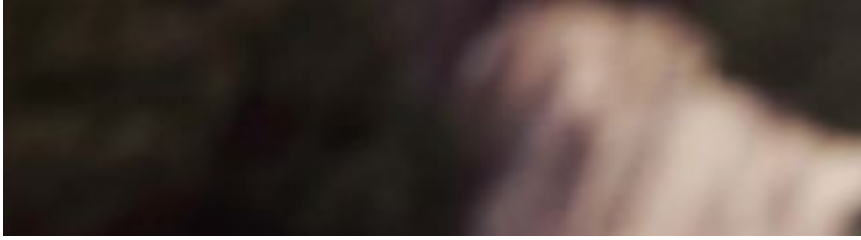
Wenn Führungskräfte unternehmerische Entscheidungen treffen, sollte die Angst vor persönlichen Haftungsrisiken nicht der entscheidende Faktor sein. Eine D&O-Versicherung erlaubt es ihnen, sich voll und ganz auf ihre Aufgaben zu fokussieren, ohne bei jedem Schritt mögliche persönliche Konsequenzen abwägen zu müssen. Kommt es dennoch zum Schadenfall, kann die D&O die Existenz des Unternehmens sichern, was sie zu einem unverzichtbaren Instrument des Risikomanagements macht. Das stärkt wiederum das Vertrauen der Stakeholder in das Management und steigert so die Attraktivität des Unternehmens insgesamt.

FAZIT

Eine dynamische Wirtschaftslage und neue gesetzliche Regelungen bedeuten ein höheres Haftungsrisiko für Führungskräfte. Die D&O-Versicherung gibt ihnen die Möglichkeit, ihrer Verantwortung gerecht zu werden und sich zugleich gegen existenzbedrohende Schadenersatzansprüche abzusichern.

Sprechen Sie die Entscheidungsträger unter Ihren Kunden auf diese wichtige Versicherungslösung an und zeigen Sie ihnen, wie wichtig sie in der Praxis sein kann. Wir unterstützen Sie gern dabei! ‹

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



Gelebte Nachhaltigkeit im Makleralltag?

Ein Erfahrungsbericht aus einer zutiefst verunsicherten Branche

Durch nachhaltige Geldanlagen in der Altersvorsorge die Welt retten – so war zumindest der Plan der Regierung. Nach nun fast zwei Jahren sieht die Realität jedoch etwas anders aus. Die Nachfrage nach nachhaltigen Versicherungslösungen ist eher gering, und auch die anfängliche Skepsis in der Branche scheint weiterhin vorhanden zu sein. Aber worin liegen die Gründe? Ist es das fehlende Vertrauen in die Versicherungen, der Beratungsprozess oder etwas ganz anderes? Warum erfolgt die Transformation der Nachhaltigkeit in unserer Branche so schleppend? Wir wollten es wissen und haben unsere angeschlossenen Versicherungsmaklerinnen und Versicherungsmakler in einer Telefonumfrage zu diesem Thema befragt.

Finden Sie Klimaschutz in der Finanzbranche wichtig?

Maklerin aus Jesteburg: „Wir müssen etwas gegen den Klimawandel tun, das steht fest! Aber nicht durch meine Versicherungsberatung."

Mit dieser Meinung steht diese Maklerin nicht alleine. Dabei geht es nicht um die Frage, ob wir etwas für den Erhalt unserer Erde tun müssen. Denn gerade die ältere Generation bekommt die massiven Veränderungen in den letzten 10 bis 15 Jahren mit.

Für die befragten Makler scheint jedoch klar, dass selbst die nachhaltigste Versicherungsberatung nur einen sehr kleinen Teil zur Bekämpfung des Klimawandels beiträgt. Die befragten Maklerinnen und Makler sehen hier eher die Automobilindustrie und Großkonzerne als Treiber eines globalen Umdenkens. Auch sieht ein großer Teil der Befragten keine Änderung des eigenen Konsumverhaltens durch nachhaltige Versicherungsprodukte. Der Ausstieg aus der Atomkraft, die Umstellung auf E-Autos oder die Veränderung in der Nahrungsmittelindustrie werden dagegen als nachhaltig angesehen und sollen so eine Veränderung des CO_2-Ausstoßes bewirken.

Nun gibt es ja aber die Pflicht zur Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenzen in der Kundenberatung. Daher interessiert uns:

»Für die junge Generation zählt nicht nur der Spareffekt – die Altersvorsorge soll auch die eigenen Vorstellungen und Werte widerspiegeln.«

Beraten Sie jeden Ihrer Kunden im Hinblick auf Nachhaltigkeit in der Versicherungsbranche?

Makler aus Hamburg: „Nein, nur wenn ein Kunde explizit danach fragt!"

Die Beratungspflicht wird oftmals umgesetzt, indem die Frage, ob die Anlage Nachhaltigkeitsziele verfolgen soll, verneint wird und die Begründung hierfür in der fehlenden Umsetzbarkeit bei den Versicherern liegt. Wenn wir uns gemeinsam dann die Klientel anschauen, ist interessant, aber nicht wenig überraschend, dass vorrangig die jüngere Kundengeneration eine ESG-konforme Altersvorsorge wünscht. Das Verlangen, die eigenen Vorstellungen und Werte auch auf die Altersvorsorge zu übertragen, wächst enorm. Diese Erfahrung zeigt auch, dass junge Kunden sich verstärkt mit dem Finanzmarkt und den Möglichkeiten der Geldanlage auseinandersetzen. Es geht nicht mehr nur um den Spareffekt, sondern darum, dass der Kunde auch mit der gewählten Altersvorsorge etwas bewirken kann. Gerade in der Kindervorsorge berichten unsere Makler vermehrt über den Wunsch nach grünen Fonds. »

UNSER VERANSTALTUNGSTIPP FÜR SIE!

Nachhaltige Kundenberatung in der Altersvorsorge – seien Sie der Zukunft einen Schritt voraus!

Am 05.11.2024 verrät Ihnen unsere Nachhaltigkeitsbeauftragte Stephanie Kühn, wie Sie effektiv und beratungssicher den wachsenden Kundenansprüchen gerecht werden.

Alle Infos finden Sie hier:

Foto: YuriArcursPeopleimages/elements.envato.com

Das wachsende Interesse an einer nachhaltigen Kundenberatung ist also nicht wegzudiskutieren, und der Beratungsbedarf wird stetig steigen. Die Hürde scheint also eher die Umsetzung in der Kundenberatung zu sein.

Was müsste sich ändern, damit der Klimaschutz ein Teil Ihrer Kundenberatung wird?

Makler aus Bayern: „Der Beratungsprozess müsste viel schlanker und verständlicher werden. Wie soll ich denn meinen Kunden zu etwas beraten, was ich selber nicht verstehe?“

Jede Versicherung hat mittlerweile grüne Fonds. Aber wer meint es wirklich ernst, und wer nutzt die neue Pflicht bloß als Marketinginstrument? Jede Versicherungsgesellschaft sichert mittlerweile zu, dass man nicht nur die gesellschaftlichen Vorschriften berücksichtigt, sondern auch WIRKLICH etwas bewirken will. Dass diese Einsicht der Versicherer erst mit den neuen ESG-Pflichten einherkam, wirkt nicht unbedingt vertrauenswürdig. Was fehlt, sind die Ehrlichkeit und einfache Erklärung, wie Versicherer unterstützen können.

Was denken Sie, warum geht die Transformation in der Versicherungsbranche so langsam voran?

Makler aus dem Münsterland: „Die Softwarelösungen können den Bürokratiewahnsinn nicht bewältigen und sind so kompliziert im Alltag. Die angebotenen Produkte sind zu undurchsichtig, und man kann sich nicht sicher sein, dass sie wirklich grün sind. Dazu kommt, dass ich wenig Altersvorsorge berate und mir so auch die Praxis fehlt.“

Die Bürokratie ist leider das größte Manko. Die Fragen im Beratungsprotokoll gehen zu sehr ins Detail und ermöglichen es dem Versicherungsmakler nicht, dem Kunden eine Empfehlung für seine Wünsche auszusprechen. Es gibt zwar eine Auswahl von ESG-Fonds und sogar „grüne Tarife“, die ausschließlich nachhaltige Fonds anbieten; wenn Ihre Kunden jedoch ein dunkelgrünes Fondsportfolio wünschen, sind die Voraussetzungen in den meisten Fällen nicht erfüllt. Wir haben also am Markt noch gar nicht die Lösungen für die wählbaren ESG-Kriterien aus den Beratungsprotokollen. In der Praxis geht es den Kunden aber weniger darum, ob sie in einen Fonds investieren, der dem Fragebogen gerecht wird. Denn eigentlich können Sie nach der Frage, ob die Fondsauswahl nachhaltige Aspekte berücksichtigen soll, in IHRE individuelle Beratung übergehen. Stellen Sie die nachhaltigen Schwerpunkte des Portfolios vor.

Das Fazit unserer Umfrage ist, dass grundsätzlich jeder etwas gegen den Klimawandel tun möchte und dass wir Einfluss durch die Steuerung der Geldanlagen nehmen können. Was uns daran hindert, ist schlichtweg die Bürokratie. Wir brauchen klar formulierte, deutlich verkürzte und vereinfachte Beratungsdokumente. Wir brauchen Fonds, die sich nicht als grün bezeichnen, obwohl sie es gänzlich nicht sind. Denn die Kundenanfragen sind da und werden zunehmen.

»Wir brauchen Fonds, die sich nicht als grün bezeichnen, obwohl sie es gänzlich nicht sind.«

Und da es nun mal unumstritten ist, dass wir in der Finanzbranche mit unseren Altersvorsorgebeiträgen sehr viel erreichen können, empfehle ich

Stephanie Kühn,
Nachhaltigkeitsbeauftragte
der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG

Ihnen ganz klar ein nachhaltiges Fondsportfolio. Zum einen erhöhen Ihre Kunden damit den Druck auf konventionelle Unternehmen, zum anderen zwingen sie die vermeintlich grünen Investmenthäuser, ihr Greenwashing abzulegen und Klimaschutz nicht nur als Marketingstrategie zu betrachten. Sie müssen auch kein Fondsexperte werden, sondern sich von uns einfach zwei Strategien zusammenstellen lassen – eine grüne und eine dunkelgrüne. Durch die Wahl gemanagter Anlagen brauchen Sie sich dann auch zukünftig nicht um einen notwendigen Fondswechsel zu kümmern. Wie bei Ihrer konventionellen Fondsauswahl, nur eben mit Klimaschutz!

Sie sehen, den eigenen Fußabdruck etwas grüner zu gestalten, ist nur einen Schritt oder ein Telefonat entfernt. Sprechen Sie mich einfach an und lassen Sie uns zusammen etwas bewirken! ‹

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

NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

Wir machen’s. Einfach.

Alle sprechen von aufwendiger Facharztsuche.

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

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

Katja Briones-Schulz
Mitglied des Vorstands

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

Personen- und Funktionsbezeichnungen stehen für alle Geschlechter gleichermaßen.

Wie lange muss ich eigentlich haften?

Über die Verjährung von Schadenersatzansprüchen aufgrund von Falschberatung

Foto: Rawpixel/elements.envato.com

Der Kunde kann sich an nichts mehr erinnern und wirft dem Versicherungsmakler anwaltlich eine Falschberatung vor: Im Laufe eines Maklerlebens wird vermutlich jeder mindestens einmal einen solchen Fall haben. Wohl dem, der sauber und lückenlos protokolliert hat. Aber auch die Verjährungsfrist spielt dem Versicherungsmakler unter Umständen in die Karten.

BEGINN DER VERJÄHRUNGSFRIST BEI FALSCHBERATUNG

Der durch eine Beratungsverpflichtung entstandene Schadenersatzanspruch unterliegt der regelmäßigen Verjährungsfrist von drei Jahren (§ 195 BGB).

Die Verjährungsfrist beginnt gemäß § 199 Absatz 1 BGB mit dem Schluss des Jahres, in dem der Anspruch entstanden ist und der Gläubiger von dem Anspruch begründenden Umständen und der Person des Schuldners Kenntnis erlangt oder ohne grobe Fahrlässigkeit erlangen müsste. Grob fahrlässige Unkenntnis liegt vor, wenn der Kunde die im Verkehr erforderliche Sorgfalt in ungewöhnlich hohem Maße verletzt. Fraglich ist, wann dem Kunden eine grob fahrlässige Unkenntnis unterstellt werden kann.

Das OLG Zweibrücken hat sich mit diesem Thema im Urteil vom 25.10.2023 befasst. In dem Sachverhalt ging es um einen selbstständigen Schornsteinfeger, dem sein Versicherungsmakler 2013 eine Rürup-Rente ohne Kündbarkeit, Kapitalisierbarkeit und Vererbbarkeit vermittelt hatte. Der Versicherungsnehmer behauptete, dass er bei Kenntnis dieser Vertragsmodalitäten den Vertrag nicht abgeschlossen hätte, und nahm den Versicherungsmakler wegen Falschberatung auf Zahlung von Schadenersatz in Anspruch. Das OLG bejahte das Vorliegen einer Falschberatung, jedoch sei der Anspruch verjährt.

SCHADENERSATZANSPRUCH

Für Schadenersatzansprüche gilt der Grundsatz der Schadeneinheit. Der Schaden, der dem Versicherungsnehmer aus dem behaupteten Beratungsfehler erwachsen ist, ist also als einheitliches Ganzes aufzufassen. Sobald ein Teilschaden aufgetreten ist, beginnt für den Anspruch auf Schadenersatz demnach eine einheitliche Verjährungsfrist, die ebenso für alle weiteren adäquat verursachten, zurechenbaren oder voraussehbaren Nachteile gilt. Wenn dem Versicherungsnehmer im Falle einer fehlerhaften Aufklärung und Beratung bereits durch den Vertragsschluss ein Schaden entstanden ist, so hat er auch ab diesem Zeitpunkt Anspruch auf Schadenersatz.

Hätte der Kunde die Umstände, aus denen sich der Anspruch ergibt, kennen müssen? Das Gericht entschied, dass der Kunde zwar erst später Kenntnis über die Umstände erlangte, jene aber spätestens ab der Zustellung des Vertragswerkes nach Vertragsabschluss hätte haben müssen. Der Kunde hatte ab diesem Zeitpunkt also grob fahrlässige Unkenntnis. Er hatte die im Versicherungsschein leicht zugänglichen Informationen unbeachtet gelassen und diese Unkenntnis somit selbst verschuldet. Das OLG wies darauf hin, dass von einem durchschnittlichen Versicherungsnehmer erwartet werden darf und muss, dass er den im Versicherungsschein zusammengefassten Vertragstext liest und bei Unklarheiten nachfragt. Die dreijährige Verjährungsfrist fing in diesem Fall daher schon am Ende des Jahres mit Eingehung der Verbindlichkeit am 31.12.2013 an. Die Verjährungsfrist lief somit am 31.12.2016 ab.

Stephan Michaelis,
Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte

FAZIT

Versicherungskunden sind verpflichtet, bei Abschluss von Versicherungsverträgen das Vertragswerk zu lesen und die in der Police festgehaltenen Vertragsdetails auch zu verstehen. Im vorliegenden Fall hätte der Kunde die bemängelte Vertragsänderung, auf die sich der Vorwurf der Falschberatung bezog, aus dem Versicherungsschein entnehmen können. Somit muss ihm ab Erhalt der Police eine Kenntnis beziehungsweise grob fahrlässige Unkenntnis unterstellt werden. Anders verhält es sich in Fällen, in denen sich die unzureichenden Vertragsspezifika nicht direkt aus der Versicherungspolice ergeben. Dies gilt nicht bei Angelegenheiten, die sich auf Klauseln der Versicherungsbedingungen beziehen.

Sie wollen rechtlich auf der sicheren Seite sein und dort auch bleiben? MAXPOOL und die Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte unterstützen Sie gerne mit einem Rechtsservice, der an jeden Aspekt Ihrer Maklertätigkeit denkt. Kontaktieren Sie uns! ‹

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

Ein Plädoyer für die Rechtsschutzversicherung

Mit noch ausbaufähiger Marktdurchdringung und relevanten Deckungslücken in Bestandsverträgen verspricht sie verheißungsvolles Potenzial.

Vor Gericht und auf hoher See ist man in Gottes Hand – jeder Versicherungsmakler kennt diesen Satz, der vorgibt, dass man vor Gericht nie sicher sein kann, wie das Urteil aussehen wird. Dass die Rechtsprechung an deutschen Gerichten ein Zufallsprodukt ist, könnte aus diesem Ausspruch zwar abgeleitet werden, jedoch liegt die Vermutung näher, dass der Ausgang eines Prozesses fast nie planbar ist.

Womit wir gleich zu Anfang zum Hauptargument für den Abschluss einer Rechtsschutzversicherung kommen. Unterschätzt werden nämlich nach wie vor häufig die Kosten von Gerichtsverfahren und in welchen Fällen man als Kläger Kosten selbst zu tragen hat. In einem Verfahren können neben Anwalts- und Gerichtskosten folgende weitere Positionen auf den Kläger zukommen: Gutachter- und Sachverständigenkosten, Zeugengeld, Dokumentenpauschale/Übersetzungen, Kautionen.

Es gibt nur wenige Konstellationen, bei denen man keine eigenen Kosten zu tragen hat.

WER TRÄGT DIE KOSTEN IN WELCHEM GERICHTSFALL?

Fall	Wer trägt die Kosten?
Prozess gewonnen	Keine eigenen Kosten
Prozess verloren	Die eigenen Kosten und die der Gegenseite
Vergleich außergerichtlich	Jeder trägt die eigenen Kosten
Vergleich gerichtlich	Quotelung
Prozess gewonnen (Gegner mittellos)	Die eigenen Kosten und Gerichtskosten
Arbeitsgericht	Die eigenen Kosten

Fast jeder zweite Haushalt zahlt Anwalts- und Gerichtskosten selbst. Die Versicherungsdichte in der Rechtsschutzversicherung liegt laut GDV bei 46,3 Prozent, hier kann also noch echtes Neugeschäft generiert werden.

Foto: photobalance/elements.envato.com

DIE 5 HÄUFIGSTEN GRÜNDE FÜR EINEN RECHTSSTREIT

PLATZ 1:
Vertrag abgeschlossen und vertraglich vereinbarte Leistungen werden nicht eingehalten, zum Beispiel Reise gebucht, Smartphone bestellt, Auto gekauft

PLATZ 2:
Schadenersatzleistungen, zum Beispiel Reparaturkosten nach einem Autounfall

PLATZ 3:
Streit mit dem Arbeitgeber – Kündigung erhalten, von Kurzarbeit betroffen, ins Homeoffice gewechselt

PLATZ 4:
Ordnungswidrigkeiten – falsch geparkt, zu schnell gefahren, Unfall verursacht

PLATZ 5:
Streit mit Nachbarn oder dem Vermieter (zum Beispiel Nebenkosten falsch abgerechnet)

Quelle: Pressemitteilung der R+V, 14.02.2024 (www.presseportal.de/pm/61791/5713762)

DECKUNGSLÜCKEN IN ALTEN VERTRÄGEN

Doch auch bei den bestehenden Verträgen lohnt sich ein genauer Blick in die Police, denn nicht selten ergeben sich Deckungslücken aus dem Abschluss nur einzelner Rechtsgebiete, zum Beispiel nur Verkehr, oder veralteten Versicherungsbedingungen. Beispiele für Deckungslücken in älteren Verträgen sind unter anderem der Geltungsbereich (früher häufig auf Europa beschränkt), Verwaltungsrechtsschutz (früher häufig nur im Bereich Verkehr mitversichert), Mediations-Rechtsschutz, Aufhebungsvereinbarungen im Arbeitsrecht und erweiterter Strafrechtsschutz (fehlt in älteren Verträgen im privaten Bereich).

RETTUNG DER FINANZIELLEN EXISTENZ

Über die Sinnhaftigkeit einer Rechtsschutzversicherung wird insbesondere von Verbraucherschützern nach wie vor gern diskutiert, wobei die Tendenz mittlerweile eindeutig in Richtung „nützliche Versicherung“ zeigt. Wer aber um hohen Schadenersatz kämpfen muss, weil zum Beispiel seine Gesundheit bei einem Verkehrsunfall von einem Dritten schwer geschädigt wurde, weiß um den Segen einer vorhandenen Rechtsschutzversicherung. Denn diese kann für die versicherten Personen die Rettung der finanziellen Existenz bedeuten. Eine Auswertung der R+V Rechtsschutzversicherung für das Jahr 2023 zeigt, dass besonders oft Streit um abgeschlossene (Kauf-)Verträge entbrennt, gefolgt von Auseinandersetzungen um Schadenersatzforderungen und Streit rund ums Arbeitsrecht.

DIE RECHTSSCHUTZVERSICHERUNG IST BEZAHLBAR

Eine vollumfängliche Rechtsschutzversicherung in den Top-Tarifen verschiedenster Anbieter kostet für eine Familie bei einer Selbstbeteiligung von 300 Euro mittlerweile zwischen 300 und 500 Euro. Hier können auch Makler zu einer weiteren Verbreitung des Versicherungsschutzes beitragen, indem in der Verkaufsargumentation auf den Existenzschutzcharakter des Produktes Rechtsschutzversicherung hingewiesen wird. Eine Rechtsschutzversicherung benötigt man nur für sehr teure Auseinandersetzungen, und bei hohen Streitwerten ist eine Selbstbeteiligung von 1.000 Euro praktisch bedeutungslos – sie reduziert die Jahresprämie aber erheblich. ‹

Stefan Klahn,
Geschäftsführer der
PHÖNIX Schutzgemeinschaft

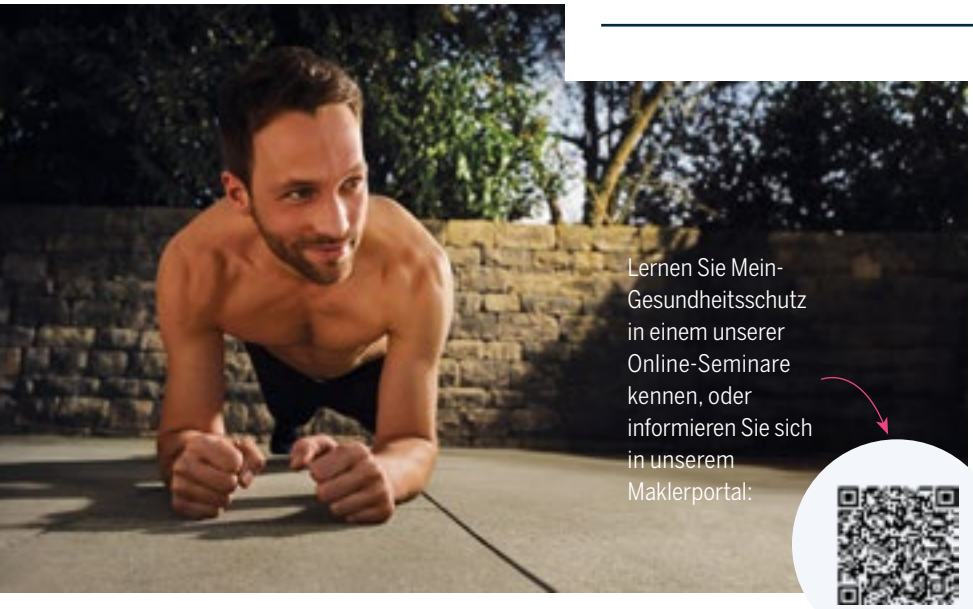
Krankenversicherung – verbessert auf allen Ebenen

Wir umgeben uns mit schönen Dingen. Und das ist vollkommen okay. Aber zwischen Netflix-Abo, dem neuesten Smartphone oder der nächsten Fernreise vergessen wir oft das Wertvollste, das wir haben, unsere Gesundheit. Die nehmen wir als selbstverständlich an. Doch das ist sie nicht. Warum also investieren wir nicht in das Wertvollste, das wir haben?

Die Allianz Private Krankenversicherung hat mit MeinGesundheitsschutz eine Versicherung geschaffen, womit Ihre Kunden genau das tun können – das Wertvollste, das sie haben, schützen: ihre Gesundheit. Die neuen Tarife sind mit dem Baukastenprinzip extrem einfach und durch die Top-Leistungen immer die bessere Wahl. Das bestätigt auch Assekurata, wonach MeinGesundheitsschutz als erster und bisher einziger Tarif die zugrunde gelegten „GKV-Basisleistungen", wie sie im SGB V definiert sind, zu 100 Prozent erfüllt!

BESONDERE HIGHLIGHTS:

- Kur und Reha:
  - Ambulante und stationäre Reha: 100 % (bis zu 150 % GKV-Niveau)
  - Ambulante und stationäre Kur: 100 % und bis 1.500 € beziehungsweise 3.000 € in 36 Monaten
- Familienleistungen:
  - Beitragsbefreiung: 6 Monate für Eltern bei Elterngeldzeit, 6 Monate für Neugeborene plus Geburtsmonat
  - Kinderbetreuungspauschale 50 €/100 € täglich
  - Haushaltshilfe 50 €/100 € täglich
  - 3.000 € Entbindungspauschale bei Hausgeburt
  - Gesundheitsservice wie ElternCoach
- Weltweiter Schutz:
  - Innerhalb der EU unbegrenzt
  - Außerhalb der EU bis zu 6/12 Monate
- Bis zu 40 % Beitragsrückerstattung vom Jahresbeitrag
- Vorsorge inklusive: ohne Selbstbeteiligung und ohne Einfluss auf die Beitragsrückerstattung
- Attraktiver Wechselvorteil – Anrechnung der leistungsfreien Zeit beim Vorversicherer (GKV oder PKV) für die Beitragsrückerstattung
- Beitragsgarantie bis 31.12.2025



Lernen Sie Mein-Gesundheitsschutz in einem unserer Online-Seminare kennen, oder informieren Sie sich in unserem Maklerportal:

Die Tarife bieten zwei Tarifniveaus – Plus und Best. Versicherte können die gewünschte Selbstbeteiligungsstufe wählen: keine, 10 Prozent oder 30 Prozent Selbstbeteiligung – bis maximal 500/1.500 Euro pro Jahr. Auch die flexible Absicherung zahnärztlicher Leistungen (keine, 75, 90 oder 100 Prozent Kostenübernahme) bietet eine individuelle Gestaltungsmöglichkeit. Die Wechseloption rundet die Tarifsystematik ab – für zusätzliche Flexibilität ohne Gesundheitsprüfung. ‹

Foto: Allianz

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.

Foto: tygrys74 /stock.adobe.com

Diese Durchführungswege in der GGF-Versorgung machen heute noch Sinn

Vorsorgeexperte Jens Biegemeier redet Klartext.

Grundsätzlich stehen dem beherrschenden Gesellschafter-Geschäftsführer (GGF), also dem, der mehr als 50 Prozent der Anteile an dem Unternehmen hält, die gleichen Möglichkeiten für die betriebliche Vorsorge zur Verfügung, die ein „normaler“ Arbeitnehmer auch hat. Weil ein GGF aber nicht unter das Betriebsrentengesetz fällt, wird zwar bei der Durchführung etwas genauer hingeschaut, es können aber ein paar Dinge, die im Betriebsrentengesetz stehen, wie zum Beispiel Beitragsgarantien, vernachlässigt werden. Aber lassen Sie uns gemeinsam alles im Detail beleuchten.

DIREKTVERSICHERUNG/PENSIONSKASSE/PENSIONSFONDS

Mein bevorzugter Durchführungsweg ist und bleibt auch für die Versorgung eines GGFs die Direktversicherung nach §3.63 EStG. Weil sie so schön einfach, sicher und sehr flexibel ist, sowohl für den Arbeitgeber als auch für den Arbeitnehmer. Beispielsweise ist eine Mitnahme zum neuen Arbeitgeber möglich und auch die private Weiterführung, Beitragsaussetzungen und/oder -senkungen stellen kein Problem dar. Warum keine Pensionskasse, die ja von der Durchführung und Handhabung exakt so ist wie die Direktversicherung? Das Hauptargument ist für mich, dass in der Direktversicherung auch die selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung und/oder Grundfähigkeitsversicherung möglich sind. Des Weiteren sind Pensionskassen rechtlich eigenständige Unternehmen der jeweiligen Versicherer-Mütter und deswegen viel „kleiner“ (darum sind die Renditen auch geringer). So haben die meisten Versicherer-Mütter die Aufnahme neuer Versicherter in ihre Pensionskassen-Töchter eingestellt. Noch unüblicher

Bild: Justicon/elements.envato.com

und wesentlich unflexibler ist der Pensionsfonds. Hierfür gibt es praktisch keinen Markt. Ich zumindest habe in über 25 Berufsjahren noch keinen Pensionsfonds nach § 3.63 EstG gemacht.

UNTERSTÜTZUNGSKASSE

Reicht die Direktversicherung aufgrund der Begrenzung des maximalen Beitrages auf 8 Prozent der Beitragsbemessungsgrenze der deutschen Rentenversicherung (im Jahr 2024 sind das 7.248 Euro im Jahr beziehungsweise 608 Euro im Monat) für eine angemessene und gewünschte Rente nicht aus, wäre meine zweite Wahl die (kongruent rückgedeckte) Unterstützungskasse nach § 4d EstG. Sie ist im Gegensatz zur Direktzusage, die auch ähnlich ausfinanziert werden kann, bilanzneutral, was einen künftigen Verkauf eines Unternehmens deutlich einfacher machen würde. Die Beiträge zur Unterstützungskasse sind im Prinzip ungedeckelt.

Im Gegensatz zur Direktversicherung gibt es aber auch ein paar Nachteile: die Unterstützungskasse ist nicht privat weiterführbar und kann schwer zu einem neuen Arbeitgeber mitgenommen werden, da viele Arbeitgeber die Unterstützungskasse nicht anbieten und es auch nicht müssen. Des Weiteren verlangt die Unterstützungskasse gleichbleibende oder steigende Beiträge. Eine Beitragspause und/oder eine Absenkung der Beiträge ist also so gut wie unmöglich. Auch eine Invaliditätsabsicherung wie zum Beispiel eine Berufsunfähigkeitsrente ist nicht möglich, da die Unterstützungskasse lebenslange Renten auszahlen muss.

Zwei Vorzüge der Unterstützungskasse möchte ich aber noch erwähnen, einmal in der Ansparphase und einmal in der Auszahlungsphase:

In der Ansparphase sind bei einer arbeitgeberfinanzierten Unterstützungskasse Beiträge in ungedeckelter Höhe sozialversicherungsfrei. Bei Entgeltumwandlung kann man sich nach Ausschöpfung der 4 Prozent BBG in der Direktversicherung zusätzlich ein zweites Mal die 4 Prozent BBG Sozialversicherungsfreiheit „abholen“. Denn in der Direktversicherung ist lediglich die erste Hälfte der 8 Prozent Maximalbeitrag steuer- und sozialversicherungsfrei, die zweite Hälfte nur steuerfrei. Dies ist für die meisten GGF wahrscheinlich uninteressant, erwähnenswert ist es aber trotzdem.

Jens Biegemeier,
Experte für betriebliches Vorsorge-Management, MAXPOOL

In der Auszahlungsphase gilt die Kapitalauszahlung, sofern man sich dafür entscheidet, als Abfindung. Und eine Abfindung kann nach der Fünftelregelung (§ 34 EstG) versteuert werden. Dies kann im Vergleich zur normalen Einkommensbesteuerung erhebliche Steuervorteile mit sich bringen.

DIREKTZUSAGE/PENSIONSZUSAGE

Früher war es die beliebteste Art der GGF-Versorgung, heute ist sie fast verpönt. Das liegt aber nicht daran, dass sie schlecht ist, sondern daran, dass sie als Steuersparmodell missbraucht wurde, ohne an „später“ zu denken.

Bei einer Direktzusage kann man als Rückdeckung nämlich im Prinzip alles verwenden, was sich später zu Geld machen lässt. Hauptsache, es ist später auch vorhanden. Wann und wie das Unternehmen anspart, ist dabei egal. Das ist einerseits total flexibel und gestaltungsreich, auf der anderen Seite aber auch mit Risiken behaftet. Wählt man zum Beispiel Investmentfonds zur Ausfinanzierung, können diese ja auch mal abstürzen (im Gegenzug können Investmentfonds auch einen Steuervorteil haben). Aus diesem Grund werden viele Renten aus Direktzusagen heute aus dem laufenden Geschäftsbetrieb des Juniors gezahlt, damit Senior den Ruhestand genießen kann. Ein schöner Vorteil gegenüber der Direktversicherung und der Unterstützungskasse ist aber, dass Direktzusagen auch mit Einmalbeiträgen bedient werden können. Wenn das Geschäftsjahr richtig gut war, kann der GGF von dem erwirtschafteten Gewinn etwas abzweigen und für sein Alter vorsorgen. Aber wie schon erwähnt, taucht die Direktzusage dann in der Handelsbilanz auf. MAXPOOL hat jedoch für Einmalbeiträge in der GGF-Versorgung auch eine bilanzneutrale Lösung. Sprechen Sie uns gerne an.

FAZIT

Schöpfen Sie immer zunächst die Direktversicherung aus und machen dann die Unterstützungskasse. Sprechen Sie vor Einrichtung der GGF-Versorgung mit einem Steuerberater, da hier ein paar Besonderheiten beachtet werden müssen, besonders bei der Unterstützungskassenversorgung. Wir übernehmen auch gerne die Beratung für Sie. Sie geben zwar in diesem Fall einen Teil Ihrer Courtage ab, aber Sie müssen sich um nichts kümmern und wir nehmen Sie komplett aus der Haftung. Deal? ‹

Zersplitterte Werbeversprechen

Wenn Werbung und Realität aufeinanderprallen, bleibt von der Wahrheit nur selten etwas übrig. Im Versicherungsschutz lohnt es sich jedoch, zwischen den Scherben nach dem zustehenden Recht zu suchen.

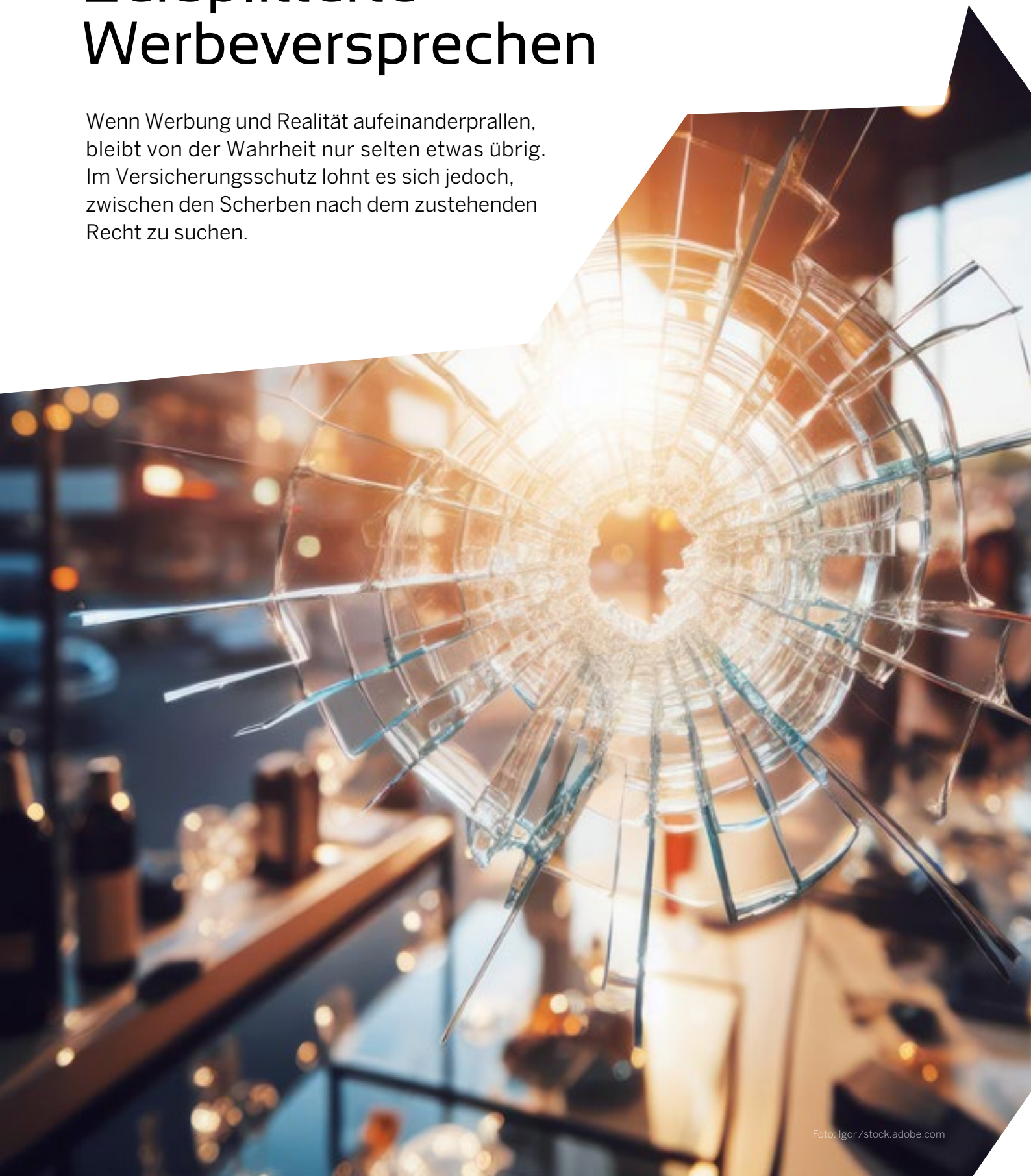


Foto: Igor /stock.adobe.com

Ein Augenblick, der sprachlos macht: Wenn Unbefugte mit aller Macht in persönliche Räume eindringen und diese verwüsten, bleibt ein Gefühl der Unsicherheit zurück. Wo kürzlich noch ein Wohlfühlklima herrschte, ist nur noch unbequeme Fremde zu spüren. Der materielle Schaden ist bei Einbrüchen meist nebensächlich, denn der emotionale Verlust wiegt deutlich schwerer. Dass sich niemand in solch einer Situation mit Versicherungen herumschlagen möchte, steht außer Frage. Schon gar nicht, wenn mit haltlosen Behauptungen die zustehenden Leistungen abgelehnt werden. Für das MAXPOOL-Team Leistungsservice beschreibt diese Ausgangslage jedoch das alltägliche Geschäft. Obwohl Sachlagen scheinbar eindeutig sind, gibt es immer wieder Vorfälle, die für Kopfschütteln sorgen und die Frage aufkommen lassen, wie gut Versicherer ihr eigenes Angebot wirklich kennen.

OHNE DIEBSTAHL KEIN VERSICHERUNGSSCHUTZ

Solch ein spezieller Fall sorgte im Leistungsservice für große Entrüstung und zugleich für ungläubiges Schmunzeln: Der Kiosk unseres Versicherungsnehmers wurde von unbekannten Randalierern, die nie gefasst wurden, demoliert, wobei die Glastüren der Ladenfront komplett zertrümmert wurden. Eine traumatische Erfahrung für den Kunden, der zumindest Trost darin fand, gut versichert zu sein. Nachdem der Schock verdaut und der entstandene Schaden aufgenommen war, reichte er den Fall bei seiner Inhaltsversicherung ein. In dem Glauben, dass der Vandalismus als unumstrittene Sachlage für eine Schadenzahlung ausreicht, wartete er auf Rückmeldung.

Doch die Reaktion der Versicherung machte ihn ähnlich sprachlos wie der gemeldete Schadenfall! Zu seiner großen Überraschung lehnte der Versicherer den eingereichten Antrag ab. Als Antwort lieferten die Verantwortlichen eine Begründung, die selbst in den MAXPOOL-Reihen staunende Gesichter hervorrief: Der Schaden sei nicht versichert, da keine Wertgegenstände gestohlen wurden. Versicherungsschutz für Vandalismus bestünde nur, wenn zusätzlich ein Einbruchdiebstahl gegeben sei. Nix geklaut, nix zu versichern! Dass der Laden in Trümmern lag, war dem Versicherungsträger nicht Schaden genug. Nach Einschätzung des Versicherers wäre Versicherungsschutz für Vandalismus erst erfüllt gewesen, wenn Zerstörung und Diebstahl stattgefunden hätten. In den zerbrochenen Scheiben und einer kaputten Ladenfront konnte der zuständige Sachbearbeiter offensichtlich kein Problem erkennen.

GENAU SO, NUR ANDERS

Besonders pikant war in diesem Fall, dass der betreffende Versicherer im Werbeversprechen seines beworbenen Produktes einen ähnlichen Fall skizzierte:

> „Wenn die Glasscheiben Ihres Geschäftes durch Vandalismus beschädigt werden – wie beispielsweise die Glasscheiben einer Ladenfront in einer Boutique während einer Demonstration – und das Sicherheitsglas der Fenster dabei vollständig gesplittert ist, sind Sie mit der enthaltenen Glasbruchversicherung bei Glasschäden durch Vandalismus versichert.“

Dieser Auszug stammt aus der Produktbeschreibung und wurde in den Werbematerialien vollmundig angepriesen. Vor den Parallelen zum realen Fall verschloss man jedoch die Augen, und die Leistungsablehnung stand in komplettem Widerspruch zur eigenen Werbung. Aber woher sollte der Sachbearbeiter auch wissen, was sich die Kollegen der Marketingabteilung wieder ausdenken? »

»Selbst wenn Glastüren und Werbeversprechen zerbrechen, bleiben wir standhaft – und kämpfen wie in diesem Fall für das Recht Ihrer Kunden.«

(K)EIN FEHLER IM DETAIL?

Natürlich nahm der Leistungsservice den Fall unter die Lupe und prüfte den Sachverhalt im Detail. Dass die Werbung mehr verspricht, als die Realität hält, wäre kein Sonderfall gewesen, und es bestand das Risiko, dass ein kleiner Zusatz im Kleingedruckten das Blatt zugunsten der Versicherung hätte wenden können. Doch in den Versicherungsbedingungen war eindeutig formuliert, dass Glasschäden auch bei Vandalismus versichert sind und kein Einbruchdiebstahl Voraussetzung sein müsse. Rege Fantasie, Ahnungslosigkeit hinsichtlich des eigenen Produktes oder Ablehnung zur Reduzierung des Arbeitsaufwands? Dem betreffenden Versicherungsmitarbeiter soll keine böse Absicht unterstellt werden, doch wer eine Ablehnung veranlasst, sollte zumindest sichergehen, dass seine Entscheidung mit den richtigen Argumenten bestückt ist. Ein Blick in die eigene Produktlinie hätte ausgereicht, um einen zeitraubenden Schriftwechsel zu vermeiden.

Dass diese fragwürdige Begründung nicht das Ende des eindeutigen Falls sein konnte, war der Versicherungsnehmerseite klar. Zusammen mit MAXPOOL wurde ein saftiger Widerspruch verfasst, der die Versicherung zum Nachlesen und Einlenken brachte. Für den Kioskbesitzer fand der ärgerliche Umweg somit dennoch ein gutes Ende, doch bleibt diese aufwendige Extrarunde ein unnötiges Ärgernis. Wer Produkte anbietet, sollte sicherstellen, dass sie nicht nur viel versprechen, sondern auch im Ernstfall überzeugen.

MAXPOOL HAKT NACH

Eine gute Alternative ist die Vermittlung über MAXPOOL, denn nur so kann der Leistungsservice den Kunden vor haarsträubenden Entscheidungen der Versicherung schützen und sich zu 100 Prozent für eine optimale Klärung einsetzen. Unsere Experten prüfen Ablehnungsbescheide und Einsprüche auf potenzielle Fehler, die über eine Neubewertung der Schadenlage entscheiden können. Wir achten darauf, dass Werbebotschaften und versprochener Leistungsschutz keine leeren Versprechen bleiben. ‹

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

Yvonne Czernetzki,
Syndikus-/Rechtsanwältin (Prokuristin), MAXPOOL

ALLIANZ PRIVATE KRANKENVERSICHERUNGS-AG

Schütze das Wertvollste, was du hast.

Neue PKV der Allianz: verbessert auf allen Ebenen.

Für Details und Beratung wenden Sie sich bitte
an Ihren Allianz Key-Account-Manager:

Marc Lorbeer-Feldmann
Tel.: 0221.9457-22278
E-Mail: marc.lorbeer@allianz.de

Sorglos in den Ruhestand

MAXPOOL-Maklerrente baut Standortnetz aus und bietet ab sofort auch ein Regionalbüro in Schwerin.

Eine Maklerrente, die Ihnen attraktive Konditionen und jede Menge Gestaltungsfreiraum bietet? Klingt toll. Aber was ist mit dem Maklerbüro, den Mitarbeitern und den Kunden? Die MAXPOOL-Maklerrente denkt auch an sie. Wie gut das in der Praxis funktioniert, zeigt der Fall eines Schweriner Versicherungsmaklers.

EINE MAKLERRENTE FÜR ALLE

Die MAXPOOL-Maklerrente übernimmt nicht nur den reinen Kundenbestand. Sollten Sie ein Büro unterhalten und Mitarbeiter beschäftigen, setzen wir uns mit Ihnen gerne an einen Tisch, um über eine komplette Übernahme zu sprechen. Die Vorteile dieser Lösung liegen für alle Beteiligten auf der Hand: Die Kunden des Maklers können sich weiterhin auf die Ansprechpartner ihres Vertrauens verlassen, während die Mitarbeiter wie gewohnt ihrer Arbeit nachgehen und der Region samt ihrer Fachexpertise erhalten bleiben.

Kay Weddecke
Abteilungsleiter Maklerservice, (Prokurist), MAXPOOL

KONTINUITÄT SCHAFFT VERLÄSSLICHKEIT

Genau diese Option schwebte auch dem Gründer eines Schweriner Maklerbüros vor, als er sich auf der Suche nach einer geeigneten Ruhestandslösung an MAXPOOL wandte. Eine Mitarbeiterin des Büros war schon seit Jahren sehr erfolgreich in der Kundenbetreuung aktiv und sollte den Kunden auch künftig mit all ihrer Erfahrung zur Seite stehen können. Kontinuität spielt insbesondere in der Beziehung zum Kunden eine entscheidende Rolle, weshalb wir dem Wunsch des Verkäufers nur zu gerne nachkamen. Nicht zuletzt konnten wir durch die Weiterbeschäftigung der Kollegin die Servicequalität des Büros aufrechterhalten und uns selbst einen unschätzbaren Erfahrungsfundus sichern. Sie wird ihre Beratungstätigkeit nun als Teil unseres Teams fortführen und den Übergang für alle Kunden nahtlos gestalten.

BEWÄHRTE EXPERTISE BLEIBT ERHALTEN

Ebenfalls erfreulich ist, dass auch der Verkäufer des Büros weiterhin mit an Bord bleibt. Er ist in der Region bestens vernetzt und wird uns künftig dabei unterstützen, die Dienstleistungen für Kunden in Schwerin und Umgebung weiter auszubauen. Damit erhöhen wir unsere Reichweite und bieten den Kunden maximale Kontinuität in der Betreuung. Für einen serviceorientierten Maklerpool, der auf persönliche Beratung und regionale Vor-Ort-Präsenz setzt, sind dies unschätzbare Werte.

MAXPOOL SUCHT NEUE STANDORTE

Die Übernahme des Versicherungsmaklerbüros in Schwerin ist für MAXPOOL ein wichtiger Schritt, aber sicher nicht der letzte. Wir bleiben weiterhin auf Wachstumskurs und bauen unsere Standorte bundesweit aus. Sie haben Interesse an der Weiterführung Ihres Büros und wollen Ihre Mitarbeiter und Kunden in besten Händen wissen? Dann zögern Sie nicht, sich mit uns in Verbindung zu setzen – gemeinsam finden wir eine Lösung, von der alle Beteiligten profitieren! ‹

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

WIR WOLLEN WELTEN BEWEGEN!

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

Hermann Gmeiner

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

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

www.phoenix-kinderhaus.de

Foto: POSMGUYS/stock.adobe.com;
YuriArcursPeopleimages/elements.envato.com

Erste Zinswende der EZB seit 2022

Auswirkungen und Prognosen für den Immobilien- und Finanzierungsmarkt

Die EZB-Leitzinssenkung hat vor allem am Immobilienmarkt für eine erste Erleichterung gesorgt. Anfang des Jahres gingen viele Experten von mehreren Zinsschritten in diesem Jahr aus. Dementsprechend reagierten die Banken und senkten aufgrund dieser Vorhersagen die Zinsen. Damit ist aber noch längst nicht alles erzählt. Schauen wir uns das mal genauer an.

WO KOMMEN WIR HER?

Ab 2011 kannte der Zinssatz bei Baufinanzierungen fast nur eine Richtung. Er fiel von über 4 Prozent auf unter 1 Prozent im Jahr 2019. Mehr als 7 Jahre lagen die Zinsen bei unter 2 Prozent.

Seit Corona ist zumindest teilweise und für einen gewissen Zeitraum die Wirtschaft zum Erliegen gekommen. Die Inflationsrate ist deutlich gestiegen, und um dem entgegenzuwirken, hat die Europäische Zentralbank den Leitzins immer weiter angehoben. Wie und warum verändert sich eigentlich der Leitzins? Die Kernaufgabe der EZB ist, die Preisstabilität zu gewährleisten. Hauptsächlich wird hierbei auf die Inflation geschaut mit dem Ziel, diese ungefähr bei 2 Prozent zu halten. Schauen wir uns einmal die Inflation in Deutschland an, sehen wir, dass die vergangene Zinspolitik zumindest hierzulande Früchte getragen hat.

Trotzdem gibt es in den letzten Jahren immer mehr Unsicherheitsfaktoren wie beispielsweise steigende Energiepreise oder mehr Krisenherde auf der Welt, die die Inflation empfindlich beeinflussen können.

WO STEHEN WIR AKTUELL?

Die schon Anfang des Jahres angepriesene Zinssenkung verzögerte sich mehrmals und wurde letztendlich erst im Sommer umgesetzt. Auf diese Veränderung nach unten seit 2022 hatte man schon ziemlich lange gewartet. Man geht mittlerweile „nur noch“ von einer weiteren und nicht wie bisher angenommen von mehreren Zinssenkungen 2024 aus. Das trübte die Stimmung etwas, und die Zinsen stiegen nach der Senkung sogar leicht an. Es wurde ja schließlich von mehreren Veränderungen ausgegangen und nun die anfänglich zu positive Prognose wieder leicht im Markt korrigiert. Nichtsdestotrotz ist dies nach langer Durststrecke ein erstes positives Signal am Immobilienmarkt. Der Leitzins fällt, und somit ist der Weg geebnet für eine weitere schrittweise Senkung, die sich allerdings zeitlich gesehen etwas ziehen könnte. Dadurch wird das Interesse an einer Immobilie wieder Stück für Stück weiter steigen. ››

Stefan Köhler,
Teamleiter Finanzierungsservice,
MAXPOOL

WIE HABEN SICH DIE IMMOBILIENPREISE IN DER ZWISCHENZEIT ENTWICKELT?

Seitdem sich die Baufinanzierungszinsen 2010/2011 fast nur nach unten entwickelt haben, sind die Immobilienpreise aufgrund der für Finanzierer günstigen Zinsen stetig gestiegen. 2022 erreichten sie dann die Höchstwerte, bevor es aufgrund der oben genannten Entwicklungen zu einem kleinen Bruch kam. Dieser ist im Verhältnis zur vorherigen Rallye allerdings eher nur eine kleine Unwucht.

Fakt ist, dass sich in den letzten zwei Jahren bei den höheren Zinsen immer weniger Menschen eine Immobilie leisten konnten. Zudem sind die Baupreise stetig gestiegen. Der Fachkräftemangel, gestiegene Rohstoffpreise und der höhere Energiestandard haben die Kosten nach Corona deutlich ansteigen lassen. Experten rechnen damit, dass die Baukosten 2024 und 2025 allerdings ganz langsam wieder sinken werden.

SOLLTE MAN BEI STEIGENDEN IMMOBILIENPREISEN NUN SOFORT ZUSCHLAGEN?

Der Immobilienmarkt nimmt nun langsam wieder Fahrt auf. Man sollte auf jeden Fall den regionalen Markt beobachten. Hier kann es noch zu deutlichen Unterschieden kommen. In Ballungsgebieten könnte die Preisentwicklung schon wieder vorangeschritten sein, während sie im ländlichen Bereich eventuell noch etwas weiter sinkt. Auch sind derzeit noch viele Immobilien auf dem Markt, bei denen einiges investiert und modernisiert werden müsste. Hier lässt sich mit etwas Zeit- und Kostenaufwand sicher noch das eine oder andere „Schnäppchen“ erwerben.

Ist die Traumimmobilie allerdings gefunden, sollten Käufer nicht zu lange überlegen. Wer weiß, ob sich je wieder eine findet, die einem so gut gefällt? Ist ein anderer schneller, ärgert man sich später immer darüber, dass man hätte doch zuschlagen sollen. Ein Warten auf einen besseren Zins oder besseren Preis kann also auch den eigenen Wohntraum zum Platzen bringen.

WIE IST DIE AUSSICHT AUF 2025 UND SPÄTER?

Eine weitere Zinssenkung belebt den Immobilienmarkt stetig. Das Kaufinteresse wird steigen und die Nachfrage nach Immobilien sich langsam erholen. Wir werden die Zahlen aus 2021/2022 allerdings so schnell nicht wieder erreichen. Die Baufinanzierungszinsen waren deutlich niedriger, und erheblich mehr Menschen konnten sich dadurch eine Immobilie finanziell leisten. Die Mieten werden ebenfalls weiter anziehen, da bezahlbarer Wohnraum weiterhin knapp ist und zu wenig neuer gebaut wird. Deshalb wird eine Nachfrage nach Wohneigentum ungebrochen bleiben. Das Thema Neubau wird wieder etwas interessanter, allerdings ist ein Neubauboom noch

Foto: nzooo/elements.envato.com

in weiter Ferne. Daher muss auch mit den bestehenden Immobilien gearbeitet werden. Modernisierungen und Investitionen in Bestandsimmobilien werden also weiterhin sehr wichtige Themen bleiben.

Hinzu kommt: In den kommenden Jahren werden bei gleichbleibender Zinsentwicklung auch sicher ein paar der Immobilien wieder auf den Markt zurückkommen, für die eine Finanzierung mit nur zehnjähriger Zinsbindungsfestschreibung mit Niedrigzinssätzen um die 1 Prozent abgeschlossen wurde. Wird die Anschlussfinanzierung dann zu teuer, weil die deutlich höhere Rate nicht mehr in die Haushaltsrechnung passt, müssen einige dieser Immobilien sicher verkauft werden. Hier bietet sich der Käuferklientel in Zukunft also möglicherweise wieder ein größeres Angebot. Es muss aber damit gerechnet werden, dass ein paar Modernisierungen an der Immobilie notwendig sein könnten.

WAS BEDEUTET DAS NUN ZU GUTER LETZT?

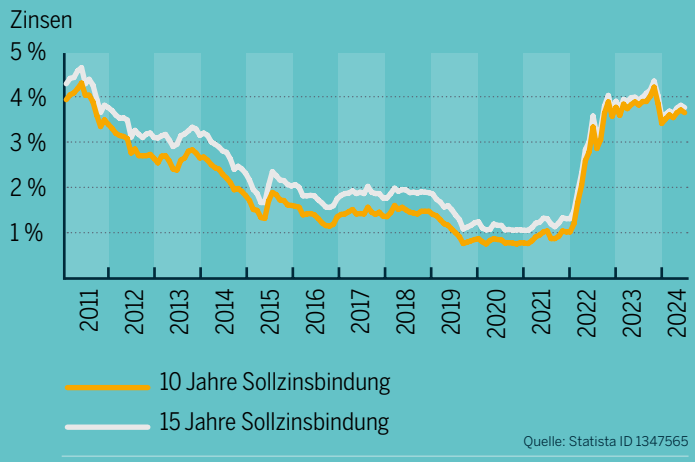
Das Thema Immobilie und deren Finanzierung wird also jeden Monat wieder interessanter. Die Zahlen erholen sich langsam, aber stetig. Daher ist unser Appell an Makler, dieses Thema in die täglichen Gespräche mit den Kunden einzubauen, konkret nach den Plänen zur eigenen Immobilie zu fragen und dazu im Austausch zu bleiben. Es ist keine Lösung, nichts zu tun. Gern stehen die Finanzierungsspezialisten von MAXPOOL Maklern und Kunden bei Fragen sowie der Ideenverwirklichung zur Seite. ‹

Kontakt:
Team Finanzierungsservice
040 29 99 40-860
finanzierungsservice@maxpool.de

Die Zinswende in Zahlen

MONATLICHE ENTWICKLUNG DER BAUZINSEN IN DEUTSCHLAND BIS 2024

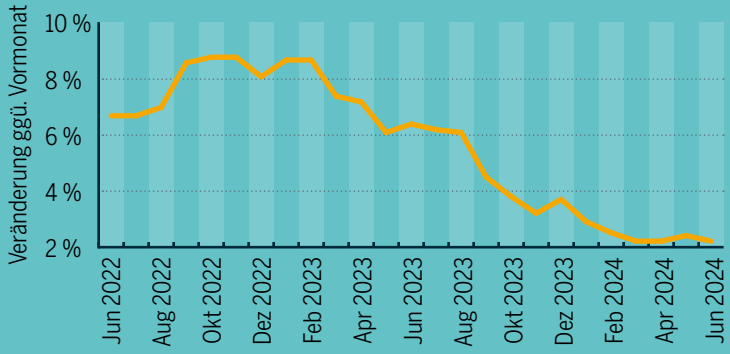
Entwicklung der Bauzinsen in Deutschland von Januar 2011 bis Juli 2024



Quelle: Statista ID 1347565

MONATLICHE INFLATIONSRATE IN DEUTSCHLAND BIS JUNI 2024

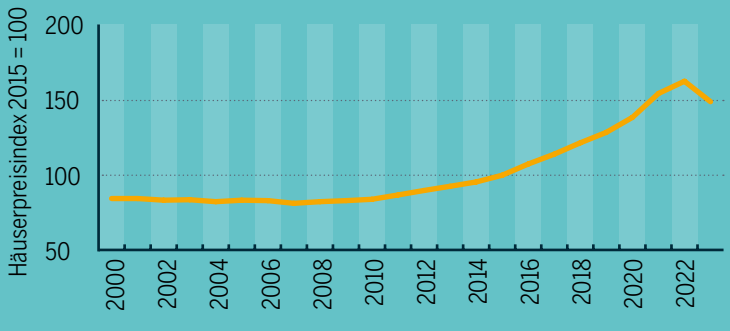
Inflationsrate in Deutschland von Juni 2022 bis Juni 2024 (Steigerung des Verbraucherpreisindex gegenüber Vorjahresmonat)



Quelle: Statista ID 1045

HÄUSERPREISINDEX FÜR DEUTSCHLAND BIS 2023

Entwicklung der Hauspreise in Deutschland in den Jahren von 2000 bis 2023 (Indexbasis 2015 = 100)



Quelle: Statista ID 70265

Vollkommen beschützt mit der RisikoLeben der LV 1871

Für Darlehensschutz gelten neue Summengrenzen
bis maximal 800.000 Euro mit vereinfachten Risikofragen.

Für den Risikolebenstarif der LV 1871 mit fallender Versicherungssumme (R2) gibt es bis 31.12.2024 die Möglichkeit, in Verbindung mit einer neu erworbenen, selbst genutzten Immobilie bei Kauf, Bau, Renovierung und Modernisierung oder einer neu erworbenen Arztpraxis oder Kanzlei sowie bei Existenzgründung eine vereinfachte Risikoprüfung bis 800.000 Euro zu nutzen.

MODERNER TODESFALLSCHUTZ MIT GUTEM PREIS-LEISTUNGS-VERHÄLTNIS

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 beziehungsweise für den Fall der Pflegebedürftigkeit.

ABSICHERUNG JEDERZEIT ANPASSBAR

Kunden können ihre Absicherung jederzeit nachträglich ändern – innerhalb der ersten fünf Jahre nach Versicherungsbeginn sogar ohne erneute Risikoprüfung. So kann sich jeder bedarfsgerecht absichern.

AKTION ZUR VEREINFACHTEN RISIKOPRÜFUNG BIS 31.12.2024

Ein besonderer Service bietet die LV 1871 allen Vermittlern bis Ende des Jahres: Bis zum 31. Dezember besteht im Rahmen des Darlehensschutzes bei Risikolebenstarifen mit fallender Versicherungssumme die Möglichkeit, bis zu einer Versicherungssumme von 800.000 Euro eine vereinfachte Risikoprüfung für Ihre Kunden zu nutzen. Die Voraussetzungen finden Sie im jeweiligen Antragsbeiblatt.

Vermittler finden für die Kundenansprache und Beratung außerdem weitere Infos unter:

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

POOLWORLD

Erfolgsfaktor Mensch

Christine Drewes nimmt's persönlich: Als neue Personalleiterin sorgt sie seit ihrem ersten Tag bei MAXPOOL für Motivationsschübe bei der gesamten Belegschaft. Dabei ist ihr Erfolgsrezept eigentlich ganz einfach – ein offenes Ohr für alle Belange und ein bunter Strauß voller Benefits.

Gutes Personal ist schwer gefragt. Dies gilt insbesondere für Unternehmen, die aller Digitalisierung zum Trotz nicht auf die menschliche Komponente verzichten wollen. Als Personalleiterin achtet Christine Drewes bei neuen Bewerbern deshalb nicht nur auf die fachliche Kompetenz, sondern auch auf die Kommunikationsstärke: „Gut ausgebildete Spezialisten, die uns insbesondere im Beratungsgeschäft verstärken können, sind bei MAXPOOL immer gefragt. Callcenteragenten oder Hilfskräfte sind bei uns dagegen an der falschen Adresse."

Für serviceorientierte Unternehmen wie MAXPOOL ist Reden eben doch Gold, wobei Christine Drewes bei sich selbst keine Ausnahme macht: „Empathie ist ein wichtiger Teil unserer Unternehmenskultur. Mir ist es unheimlich wichtig, einen guten Draht zu allen Mitarbeitern zu haben. Dann fällt es auch leichter, miteinander ins Gespräch zu kommen, wenn es mal irgendwo knarzt."

Der familiäre Umgang miteinander ist schon seit jeher ein fester Bestandteil der Unternehmensphilosophie von MAXPOOL. Damit das auch so bleibt, arbeitet Christine Drewes eng mit sämtlichen Abteilungen zusammen und bindet ihre Kollegen gerne in Personalprozesse ein – beispielsweise beim Onboarding neuer Mitarbeiter oder bei der Betreuung der Auszubildenden. Als IHK-zertifizierter Ausbildungsbetrieb geht MAXPOOL beim Thema Nachwuchsförderung lieber mit gutem Beispiel voran, statt sich über den aktuellen Arbeitsmarkt zu ärgern.

„Unsere Ausbildungsbeauftragte hält die Fäden fest in der Hand“, erklärt Christine Drewes die Arbeitsteilung. „Die jungen Kollegen können sich spartenübergreifend ausprobieren und auch mal in andere Abteilungen wie Abrechnung oder Marketing hineinschnuppern. So eignen sie sich Allrounder-Qualitäten an und lernen zugleich die eigenen Talente besser kennen. Anschließend setzen wir uns an einen Tisch und entscheiden gemeinsam, wer in welchem Bereich am besten aufgehoben ist. Wir zwängen also niemanden in ein Korsett, sondern nehmen individuell Maß, damit es auch für beide Seiten passt.“

»Wertschätzung, Offenheit und Vertrauen sind wichtige Grundpfeiler einer gesunden Unternehmenskultur.«

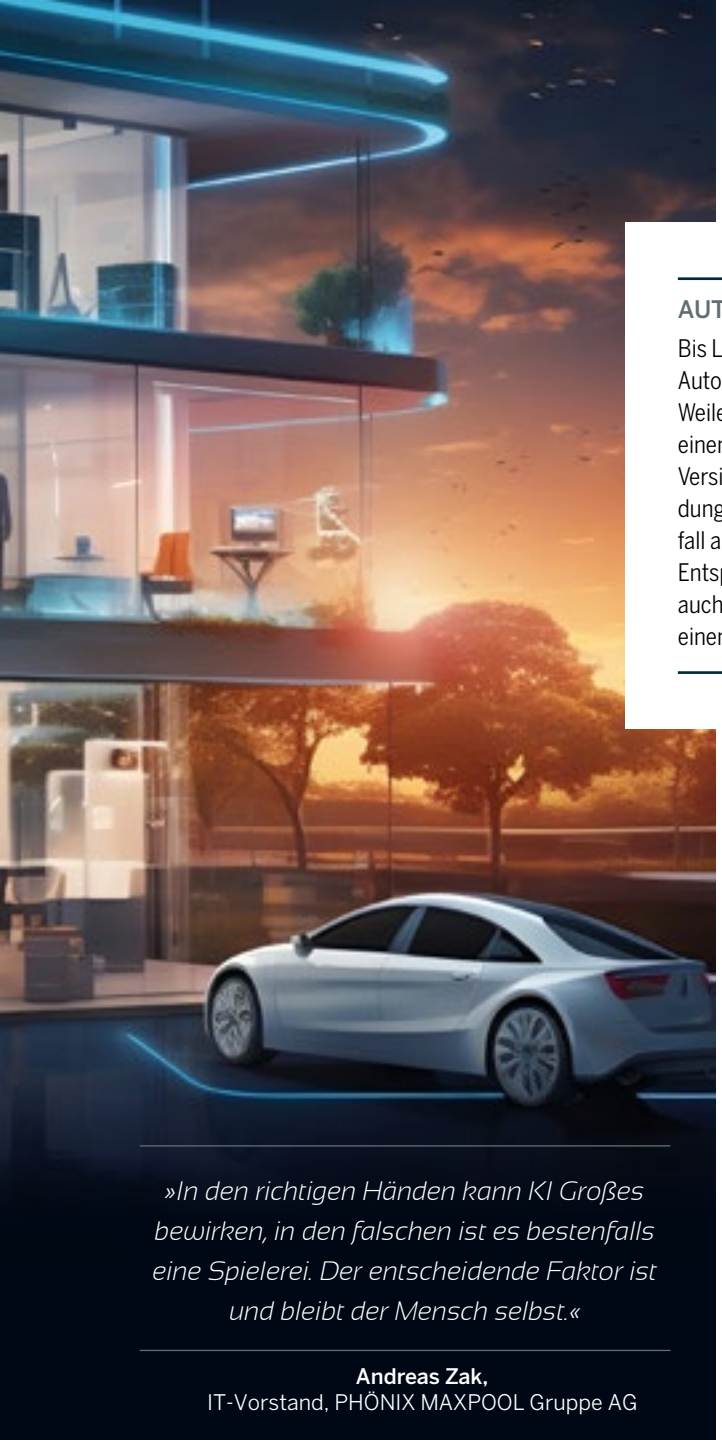
Wie gut dieser Ansatz funktioniert, beweisen die vielen Mitarbeiter, die bei MAXPOOL ihre ersten Schritte in der Welt der Versicherungen machten und bis heute mit an Bord sind. Um diese Tradition aufrechtzuerhalten, unterstützt der Maklerpool die Belegschaft mit zahlreichen Benefits wie Fahrrad-Leasing, Zuschüssen zum Mitgliedsbeitrag im Fitnessstudio und einem umfassenden Versorgungswerk inklusive einer betrieblichen Krankenversicherung und der Möglichkeit, sich über die Gehaltsumwandlung in eine Direktversicherung eine Altersrente aufzubauen. Wird das Angebot gut angenommen? „Die meisten Kollegen nutzen unsere betrieblichen Vorsorgelösungen“, berichtet Christine Drewes. „Bei der Fülle an Benefits hat man allerdings nicht immer alles im Blick, weshalb ich unsere Kollegen regelmäßig an all die Vorteile erinnere, auf die sie als MAXPOOL-Mitarbeiter zugreifen können. Manchmal braucht man eben etwas Starthilfe, um sich selbst etwas Gutes zu tun. Und die leiste ich als Personalleiterin gern!“ ‹

Aufstieg der Maschinen:
Die KI-Revolution in der Versicherungsbranche

Für manche ist sie ein bahnbrechender Schritt in die Zukunft, für andere eine Gefahr für die Menschheit: An der künstlichen Intelligenz scheiden sich aktuell die Geister. Unter Maklern scheint das Thema noch keine allzu große Rolle zu spielen, was sich allerdings schon bald ändern dürfte.

Technologien, die eigenständig Probleme lösen, wie ein Mensch Entscheidungen treffen und aus Erfahrung lernen, gehören in vielen Bereichen schon heute zum Alltag. Glaubt man der „AssCompact TRENDS II/2024“-Studie, stehen Vermittlerinnen und Vermittler der künstlichen Intelligenz bislang allerdings eher gespalten gegenüber. Ein Grund dafür mag darin liegen, dass KI-Tools in der Versicherungsbranche noch kaum genutzt werden. Bislang beschränken sich die meisten Makler dabei auf den digitalen Schriftverkehr mit den Kunden oder auf Verwaltungsaufgaben.

Foto: Logo Artist /stock.adobe.com



»In den richtigen Händen kann KI Großes bewirken, in den falschen ist es bestenfalls eine Spielerei. Der entscheidende Faktor ist und bleibt der Mensch selbst.«

Andreas Zak,
IT-Vorstand, PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG

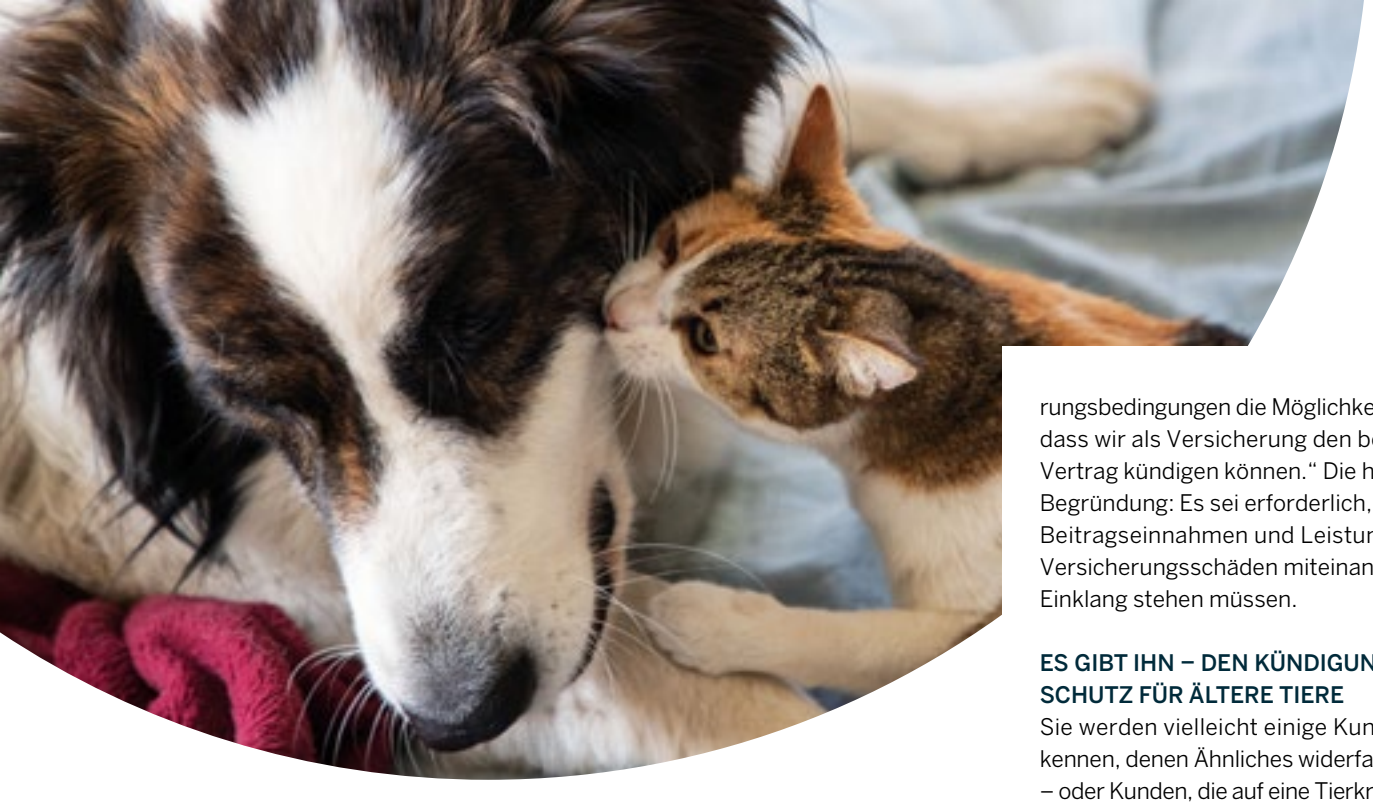
AUTONOMES FAHREN: WER HAFTET?

Bis Level-5-Fahrzeuge – also vollkommen autonom fahrende Autos – unsere Straßen bevölkern, wird es wohl noch eine Weile dauern. Die Frage, wer haftet, wenn ein solches Fahrzeug einen Unfall verursacht, beschäftigt die Fahrzeughersteller und Versicherer aber schon heute. Rein rechtlich gilt die Gefährdungshaftung nach § 7 StVG: Der Fahrer haftet bei einem Unfall also auch dann, wenn kein Verschulden seinerseits vorliegt. Entsprechend übernimmt seine Kfz-Haftpflichtversicherung auch die Regulierung des Schadens, selbst wenn dieser durch einen Produktfehler entstanden ist.

Große Versicherungsgesellschaften und Unternehmensberatungen wie McKinsey denken da schon weiter. Hier träumt man etwa von Fahrassistenten, die dem Fahrer jeden Morgen die sicherste Route zur Arbeit vorschlagen, und Versicherungspolicen, die sich auf Basis des Fahrverhaltens des Versicherten selbst neu berechnen. Kommt es zum Unfall, ist die Servicedrohne schnell zur Stelle, um den entstandenen Schaden vollkommen autonom aufzunehmen.

Tatsächlich ist vor allem die Versicherungsbranche geradezu prädestiniert, bei der KI-Revolution eine Schlüsselrolle einzunehmen. Der Grund dafür liegt in einer Ressource, ohne die weder Versicherungen noch die künstliche Intelligenz auskommen – nämlich Daten. Deep Learning erlaubt es, riesige Datenmengen zu verarbeiten, Muster und Zusammenhänge zu erkennen und so weitaus genauere Voraussagen für die Zukunft zu treffen, als dies ohne den Einsatz von KI-Anwendungen möglich wäre. Dies soll nicht nur die Berechnung der Prämien optimieren, sondern auch die Schadenfälle insgesamt reduzieren. Schäden sollen so nicht nur erfasst und reguliert, sondern so weit wie möglich schon vor dem Schadenfall präzise prognostiziert und so verhindert werden. Aber auch die Versicherer selbst erhoffen sich von der künstlichen Intelligenz zusätzlichen Schutz: Selbstlernende Tools dürften schon bald in der Lage sein, Versicherungsbetrug zu erkennen und so die Anzahl der Betrugsfälle deutlich zu reduzieren.

All dies klingt nach Zukunftsmusik, und sicher werden nicht alle technologischen Möglichkeiten auch am Markt bestehen können. Die Technologien, die solche Szenarien wahr machen könnten, existieren allerdings schon heute. Einige stehen MAXPOOL-Maklern schon heute zur Verfügung – wie etwa das Tool Mailien, das die Kundenkommunikation automatisiert und eigenständig Bestandswachstum generiert. Wer sich als Makler offen für neue Technologien zeigt und sie intelligent nutzt, dem werden sie also auch in Zukunft treue Dienste leisten. Das Entscheidende ist, sich neuen Entwicklungen nicht zu verschließen, denn dann bleibt man garantiert auf der Strecke – künstliche Intelligenz hin oder her. ‹



Kündigungsschutz für ältere Tiere

Nur mit der HanseMerkur sichern Sie die Tiere Ihrer Kunden langfristig ab.

Guter Krankenversicherungsschutz bewährt sich ganz besonders im Alter, aber im Gegensatz zur humanen Krankenversicherung müssen Vierbeiner häufig um diesen Schutz bangen. Wie es einer Hundebesitzerin im Schadenfall ergangen ist und wie Sie Ihre Kunden hiervor bewahren können, erfahren Sie in diesem Beitrag.

„Herzlos-Versicherung kündigt todkrankem Hund", lautete eine Schlagzeile in der Bild. Der an Lungenfibrose erkrankte Yorkshireterrier habe nur noch wenige Monate zu leben, diagnostizierte der Tierarzt. Obwohl die Besitzerin ihre Beiträge immer pünktlich zahlte, kündigte die Versicherung den Vertrag zum Quartalsende „bedingungskonform". Ja, ihr Hund müsse nun regelmäßig zu Kontrolluntersuchungen, und die Medikamente schlügen bereits nach wenigen Wochen mit knapp 2.000 Euro zu Buche. Dabei habe sie doch insgesamt acht Jahre ihre Beiträge gezahlt.

Die plötzliche Kündigung macht sie wütend: „Ausgerechnet jetzt lässt uns die Versicherung im Stich", moniert die Hundebesitzerin. „Wenn das die gängige Praxis der Tierversicherung ist, nicht auszudenken, wie viele Tiere dann ins Heim kommen oder eingeschläfert werden müssen, weil Hundehalter die Behandlungskosten nicht zahlen können."

Dieses Beispiel betont die Dringlichkeit von Schutzmaßnahmen für ältere Tiere. Denn diese benötigen insbesondere spezielle Fürsorge und Versicherungsschutz, da sie anfälliger für gesundheitliche Probleme sind. Damit es bei anfälligen und altersschwachen Tieren beispielsweise nicht irgendwann heißt: „Tatsächlich sehen unsere Versicherungsbedingungen die Möglichkeit vor, dass wir als Versicherung den besagten Vertrag kündigen können." Die häufige Begründung: Es sei erforderlich, dass Beitragseinnahmen und Leistungen für Versicherungsschäden miteinander im Einklang stehen müssen.

ES GIBT IHN – DEN KÜNDIGUNGSSCHUTZ FÜR ÄLTERE TIERE

Sie werden vielleicht einige Kunden kennen, denen Ähnliches widerfahren ist – oder Kunden, die auf eine Tierkrankenversicherung verzichten, weil sie glauben, im Krankheitsfall ihres Vierbeiners ohnehin keine finanzielle Unterstützung zu erhalten. Dass es auch anders geht, zeigt die Tierkrankenversicherung der HanseMerkur. Denn die HanseMerkur verzichtet ab Beginn auf das Kündigungsrecht im Schadenfall und ab dem vierten Versicherungsjahr sogar auf das ordentliche Kündigungsrecht.

Warum ist dieser Kündigungsschutz so wichtig? Ältere Hunde neigen dazu, anfälliger für verschiedene gesundheitliche Probleme zu sein, von Arthritis über Herzkrankheiten bis hin zu Krebs. In vielen Fällen werden diese Krankheiten erst im fortgeschrittenen Alter diagnostiziert – betagte Hunde sind also erst recht auf guten Versicherungsschutz angewiesen. Durch den Kündigungsschutz für ältere Tiere können Sie Ihren Kunden die Sicherheit bieten, dass ihre geliebten Vierbeiner auch in schwierigen Zeiten weiterhin Zugang zu dringend benötigter tierärztlicher Versorgung haben.

Übrigens: Derzeit ist die HanseMerkur der einzige Anbieter am Markt mit dieser speziellen Kündigungsregelung. Dazu gesellen sich ein top Preis-Leistungs-Verhältnis und eine praktische App zur Einreichung von Rechnungen. Rundherum eine tolle Absicherung für die Lieblinge Ihrer Kunden! ‹

Foto: melis82/elements.envato.com

NEU
bis maximal
800.000 EURO
mit vereinfachten
Risikofragen

IHRE FAMILIE OHNE SIE?

VOLLKOMMEN BESCHÜTZT.

Finanzielle Sicherheit für Familie und
Heim mit der LV 1871 RisikoLeben.

Zur Aktion

Mehr erfahren: www.lv1871.de/RLV-VS-800000

LV 1871

Einfach mal machen!

Warum komplizierte Versicherungsprodukte eigentlich ganz einfach sind

Sich hin und wieder aus der gewohnten Umgebung herauszuwagen, kann beflügelnd sein. Das gilt auch für knifflige Versicherungsprodukte, von denen Makler ohne entsprechende Spezialisierung lieber die Finger lassen. Sind die Berührungsängste erst überwunden, entpuppen sich die meisten davon ohnehin als gar nicht mal so kompliziert.

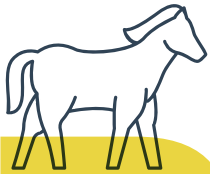
GEWERBLICHE SACHVERSICHERUNGEN

Jährliche Bestandsprovisionen und enormes Cross-Selling-Potenzial machen gewerbliche Versicherungen besonders lukrativ. Hinzu kommt, dass Gewerbekunden aufgrund der Vielzahl an Details, die bei der Absicherung ihres Unternehmens berücksichtigt werden müssen, selten den digitalen Weg gehen und die Beratung durch Makler nach wie vor zu schätzen wissen. Genau hier wird es für Makler jedoch kompliziert, denn es braucht in der Regel spezielle Branchenkenntnisse, um den individuellen Versicherungsbedarf eines Gewerbes zu ermitteln und auch komplexe Mischrisiken zu berücksichtigen. Das vergleichsweise hohe Haftungsrisiko, das mit gewerblichen Versicherungen verbunden ist, wirkt auf viele Vermittler zusätzlich abschreckend.

Unsere Lösung:

Mit der Gewerbeplattform Thinksurance sowie mit dem PANDA haben Sie als MAXPOOL-Makler Zugang zu professionellen Tools, mit denen Sie unkompliziert Tarife vergleichen, Risikovoranfragen starten und Anträge stellen können. Der PANDA zeigt sich insbesondere bei gewerblichen Mischrisiken von seiner starken Seite und ermöglicht Ihnen Risikoanalysen, die sich in ihrer Qualität nicht von denen erfahrener Gewerbemakler unterscheiden. Selbstverständlich können Sie sich auch direkt an unsere Kollegen aus dem Team Komposit wenden, die sich persönlich um Ihre Anfrage kümmern und Sie von der Bedarfsanalyse bis zum Abschluss fachlich unterstützen.

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



PFERDEHALTERHAFTPFLICHT

Pferdehalter benötigen nicht zwingend eine Pferdehalterhaftpflichtversicherung. Sinnvoll ist sie aber allemal, da ein Tier von solcher Größe erhebliche Schäden verursachen kann. Obwohl die Courtagen hier nicht so üppig ausfallen wie etwa bei gewerblichen Versicherungen, ist das Potenzial bei über einer Million Pferden in Deutschland dennoch hoch. Dass sich trotzdem fast nur spezialisierte Makler an das Thema herantrauen, liegt nicht zuletzt an den Besonderheiten, die mit der Haltung der Tiere verbunden sind. Reitet mein Kunde auch mal ohne Sattel oder mit ungewöhnlicher Zäumung? Wird das Pferd auch für gewerbliche Zwecke genutzt? Gibt es Fremdreiter? Um den Versicherungsbedarf des Kunden adäquat zu decken, müssen viele Punkte berücksichtigt werden, die selbst den Haltern oftmals nicht bewusst sind.

Unsere Lösung:

Wer sich am Markt etwas umschaut, stellt schnell fest, dass die Tarifauswahl bei der Pferdehalterhaftpflicht eher überschaubar ist. Mit dem Deckungskonzept PHÖNIX THV Pferde sind wir in diesem Segment schon seit über 20 Jahren aktiv und konnten bereits Zehntausende Pferde haftpflichtversichern. Das Herzstück der THV ist das im Premiumtarif enthaltene Garantiepaket, das Ihren Kunden eine umfassende Absicherung bietet und Ihre Haftung als Makler minimiert. Die lange und intensive Auseinandersetzung mit THV-Tarifen entfällt dadurch, was die PHÖNIX THV auch für all jene Makler interessant macht, die sich nur selten bis nie mit dem Thema Tierhalterhaftpflicht beschäftigen. Mit der PHÖNIX Schutzgemeinschaft stehen Ihnen zugleich über zwei Jahrzehnte Erfahrung zur Seite.

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

BETRIEBLICHE ALTERSVERSORGUNG

Obwohl die betriebliche Altersversorgung zuletzt stärker in den Fokus der Versicherungswirtschaft gerückt ist, stößt sie bei manchen Maklern dennoch auf Vorbehalte. Dabei geht es meist um die Besteuerung bei der Auszahlung oder Sozialabgaben in der Rentenphase. Außerdem fürchten viele, dass die Verträge bei einem Arbeitgeberwechsel nicht fortgeführt werden und man deshalb hohe Stornoquoten in Kauf nehmen muss. Schließlich ist da noch die Frage des Aufwands, da die Ansprüche der Unternehmen an die eigene bAV schlicht zu individuell sind, um rein digital erfasst zu werden.

Unsere Lösung:

Und genau hier liegt Ihre Chance – denn als Makler sind Sie für bAV-Kunden nach wie vor der bevorzugte Ansprechpartner. Auch wenn die bAV durchaus kompliziert sein kann, lohnt es sich deshalb, sich näher mit dem Thema zu beschäftigen. Dann zeigt sich auch, dass viele der angeblichen Nachteile durch die Vorteile wieder aufgefangen werden. So ist etwa der Steuersatz im Rentenalter in der Regel geringer als noch während des aktiven Arbeitslebens, weshalb die Besteuerung in der Auszahlung kein Argument gegen die bAV darstellt. bAV-Profi müssen Sie dennoch nicht werden – denn dafür haben Sie ja unser hochkarätig besetztes bAV-Team. Unsere Experten für die betriebliche Altersversorgung erstellen für Ihre Firmenkunden gerne bedarfsgerechte Versorgungsordnungen, kümmern sich um die Kundenverwaltung oder übernehmen gleich die komplette bAV-Beratung vom Erstgespräch bis zum Abschluss und zur Nachbetreuung. ‹

Kontakt:
Team betriebliches Vorsorgemanagement
040 29 99 40-380
bav@maxpool.de

Foto: Raul_Mellado, upnowgraphic, moto-rama/elements.envato.com

Geht's jetzt aufwärts?

Wie der Garantiezins den Markt verändert

Als ich Ende 1999 meine Ausbildung bei der Allianz startete, fing diese gleich mit einem sogenannten „last call“ an. Der garantierte Zins in der Lebensversicherung änderte sich zum Sommer 2000 von 4 auf 3,25 Prozent. Wer sich also diesen Zins für die gesamte Laufzeit für seinen Vertrag sichern wollte, musste vorher noch seinen Vertrag unterschreiben. Damals „belächelten“ viele „Experten“ diesen Zins, waren doch am freien Markt ohne die teuren Versicherungen sichere Renditen von 7 Prozent erreichbar. Trotzdem griffen viele Menschen zu genau solch einer Versicherung, und heute wird genau diesen Kunden geraten, ihren alten Vertrag gut zu pflegen und aktiv zu halten. Denn so hohe Zinsen mit so wenig Risiko sind heutzutage eine sehr gute Anlage! Auch ich habe einen solchen Vertrag und freue mich, dass ich damals eine dynamische Erhöhung mit eingeschlossen habe.

Seit 2000 habe ich noch viele „last calls“ mitgemacht. Der garantierte Zins änderte sich nach den Vorgaben der BaFin und orientierte sich an der Umlaufrendite europäischer AAA-gerateter Staatsanleihen mit zehnjähriger Laufzeit. Da die Zinsen für Staatsanleihen gesunken sind, musste auch der garantierte Zins sinken, auf aktuell 0,25 Prozent. Wahrscheinlich werde ich nun 2025 zum ersten Mal einen „first call“ erleben. Es wird nämlich darüber diskutiert, ob der garantierte Zins als Folge der steigenden Zinsen auch angehoben wird, erstmalig seit 1994, auf nun wahrscheinlich 1 Prozent. Tja, da bleiben bei mir große Emotionen erst mal aus. Was macht es bei einer Beitragsgarantie von 80 Prozent, die wir in den meisten Tarifen der betrieblichen Altersvorsorge haben, für einen Unterschied, ob der garantierte Zins 0,25 Prozent oder 1 Prozent beträgt? Wer begeistert sich für einen garantierten Zins von 1 Prozent?

Claudia Tüscher,
Fachberaterin für betriebliches Vorsorge-Management, MAXPOOL

ZINSGARANTIEN MACHEN GLÜCKLICH

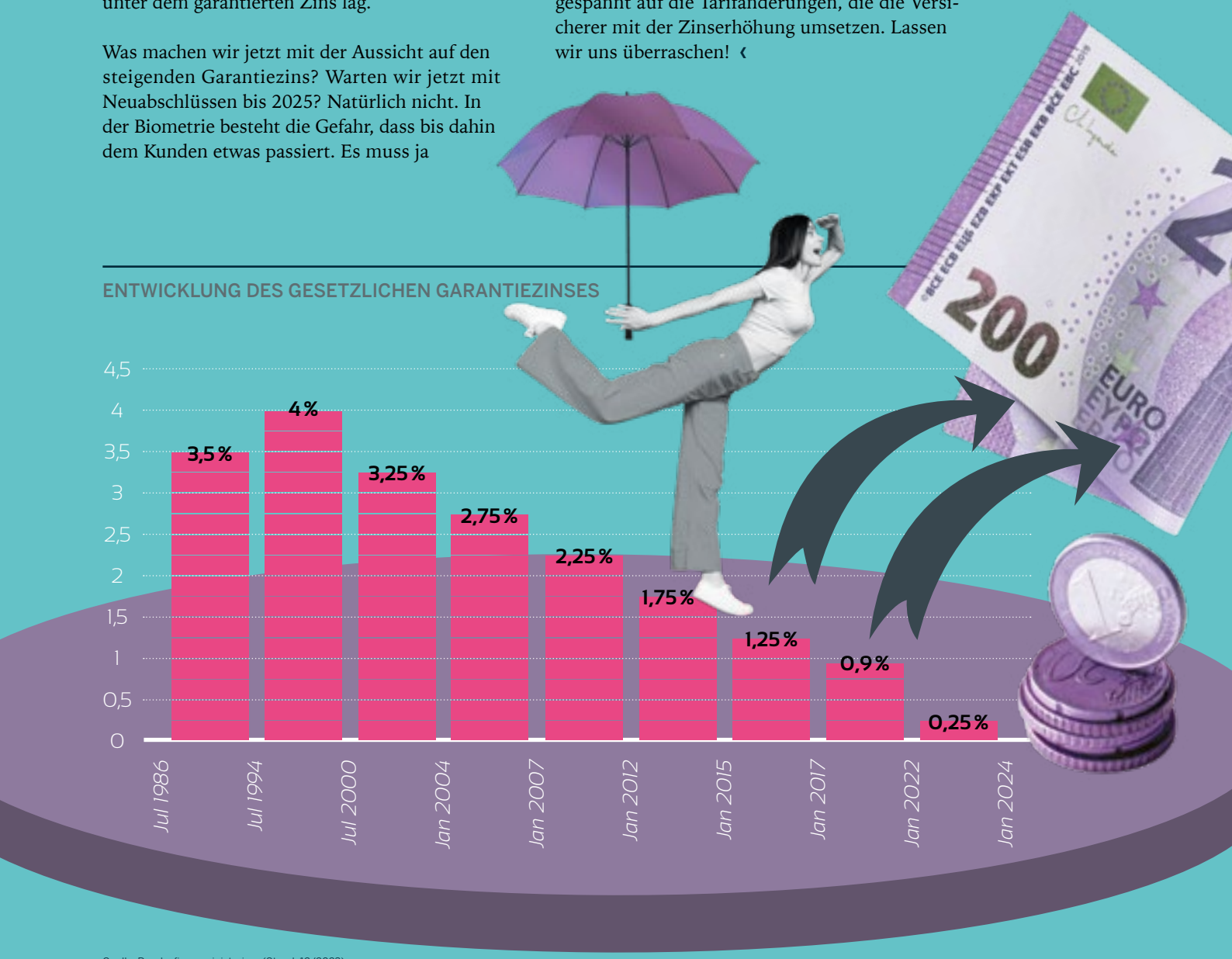
Damit vielleicht doch noch Emotionen kommen, sollten wir uns anschauen, worauf der garantierte Zins Einfluss hat. Es hat keinen auf die Höhe des garantierten Kapitals, wenn der Tarif eine Beitragsgarantie von 80 Prozent vorsieht. Aber bei einem Tarif mit Investmentfonds hat der garantierte Zins Einfluss auf die Höhe der Fondsbeteiligung. Die Garantie im Vertrag wird nämlich vom Versicherer mit dem garantierten Zins über die festgelegte Laufzeit abgezinst. Bedeutet also ganz einfach zusammengefasst: höherer garantierter Zins gleich höhere mögliche Beteiligung an Investmentfonds. Dies finden wir natürlich gut. Auch könnten manche Versicherer überlegen, wieder Tarife aufzulegen, die eine 100-Prozent-Beitragsgarantie haben. Für manche Kunden ist dies wichtig und das Kriterium für eine Versicherung. Wir Deutschen mögen eben Sicherheit. Und alles, was die Kunden glücklich macht, macht auch uns glücklich. Auch die Auswirkung in der Rentenphase finden wir gut. Die Höhe der garantierten Rente wird neben den Kosten von der Sterbetafel und dem garantierten Zins bestimmt. Höherer Zins hat hier eine höhere garantierte Rente oder einen höheren garantierten Rentenfaktor zur Folge. Wie groß die tatsächliche Auswirkung einer Zinserhöhung auf 1 Prozent sein wird? Das wird heute noch kein Aktuar bekannt geben.

»Warten Sie beim Neugeschäft nicht auf steigende Garantiezinsen – das Leben tut es auch nicht!«

„VERSICHERER HASSEN DIESEN TRICK“

Worauf hat der garantierte Zins noch Einfluss? In der Absicherung der Biometrie auf die garantierte Leistungshöhe. Mit steigendem garantierten Zins sollte beispielsweise bei gleichen Rechnungsgrundlagen die berechnete garantierte Berufsunfähigkeitsrente höher sein. Versicherer finden den garantierten Zins durchaus problematisch. Bei Abschluss meines Vertrages im Jahr 1999 hat der Versicherer mir einen Zins von 4 Prozent für über 30 Jahre Laufzeit garantiert. Das war für die Versicherer in den letzten Jahren teuer. Sowohl vom Eigenkapital, das diese für die hohen Zinsen vorhalten müssen, als auch im Verhältnis zu dem erreichbaren Zins, der oftmals unter dem garantierten Zins lag.

Was machen wir jetzt mit der Aussicht auf den steigenden Garantiezins? Warten wir jetzt mit Neuabschlüssen bis 2025? Natürlich nicht. In der Biometrie besteht die Gefahr, dass bis dahin dem Kunden etwas passiert. Es muss ja nichts Schlimmes sein, ein Hexenschuss reicht ja aus, um den Antragsprozess wesentlich zu verkomplizieren und die Prämie zu verteuern. Und für die Altersvorsorge lege ich gerade bei längerer Laufzeit das Augenmerk auf die Chancen im Tarif, denn diese werden durch einen höheren garantierten Zins nicht geändert. Also nein, wir warten mit dem Neugeschäft nicht bis 2025, sind aber gespannt auf die Tarifänderungen, die die Versicherer mit der Zinserhöhung umsetzen. Lassen wir uns überraschen! ‹



Quelle: Bundesfinanzministerium (Stand: 12/2023)

Bild: deagreez/stock.adobe.com; ozaiachin, Ha4ipuri, AlexanderLipko/elements.envato.com

Das Blankodarlehen

Der Underdog in der Immobilienfinanzierung

Damit erfüllen Sie die kleinen und größeren Finanzierungswünsche Ihrer Kunden.

Möchte man als Immobilienbesitzer kleinere Baumaßnahmen durchführen und braucht dafür ein sogenanntes Kleinstdarlehen (in der Regel unter 50.000 Euro), lassen sich Banken dieses schon seit jeher mit hohen Zinsaufschlägen bezahlen. Allerdings verteuert das aktuell höhere Zinsniveau nun zusätzlich die Monatsrate für derartige Modernisierungsmaßnahmen. Als wäre das nicht schon schlimm genug, wird meistens für die Kreditbewilligung auch bei kleinen Darlehenssummen die Vorlage vollständiger Objektunterlagen verlangt, die vom Darlehensnehmer erneut und möglichst aktuell einzuholen sind. Dabei wünscht man sich doch gerade bei kleinen Darlehenssummen eine schnelle und unkomplizierte Auszahlung der beantragten Mittel.

Foto: RossHelen/elements.envato.com

Stefan Köhler,
Teamleiter Finanzierung,
MAXPOOL

WELCHE LÖSUNG GIBT ES ALSO, WENN MAN DOCH NUR EINE NEUE HEIZUNG BRAUCHT ODER DAS BAD SANIEREN MÖCHTE?

Das Blankodarlehen der Bausparkassen, auch Modernisierungsdarlehen genannt, ist aus unserer Sicht eine solche. Mit einer einfachen Bonitätsprüfung und dem schlichten Eigentumsnachweis durch die Wohngebäudeversicherungspolice oder den Grundsteuerbescheid kann hier binnen weniger Tage eine Kreditprüfung und Auszahlung für bis zu 50.000 Euro erfolgen. Warum geht das so schnell? Unter anderem wird keine Grundschuld in das Grundbuch eingetragen, was nicht nur Kosten spart, sondern auch Zeit.

WELCHE VORHABEN KANN ICH MIT DEN GELDMITTELN AUS BLANKODARLEHEN FINANZIEREN?

- Fenster
- Dach/Dämmung
- Neue Heizung
- Badsanierung
- Photovoltaikanlage/Stromtankstelle
- Renovierungen und Einbaumöbel
- Außenanlagen wie zum Beispiel Carports, Gartenhaus etc.

WIE FUNKTIONIERT DAS BLANKODARLEHEN?

Der Antragsteller erhält bei Abschluss zwei Produkte von der Bausparkasse: den Vorfinanzierungskredit über die gewünschte Finanzierungsumme, aus dem die benötigten Mittel für das Bauvorhaben sofort an den Kunden ausgezahlt werden, und einen Bausparvertrag in selbiger Höhe. Für das Vorausdarlehen zahlt der Kunde über einen Zeitraum von sieben bis zehn Jahren lediglich die Zinsen und tilgt dieses nicht. Stattdessen spart er im dazugehörigen Bausparvertrag Guthaben an. Nach erreichter Zuteilung löst das Bauspardarlehen das teurere Vorausdarlehen ab und der Kunde zahlt mit gleichbleibender monatlicher Belastung nun das zinsgünstigere Bauspardarlehen bis zur vollständigen Tilgung zurück. Es sind Gesamtlaufzeiten von bis zu 20 Jahren möglich.

WIE HOCH IST DIE RATENBELASTUNG?

Das Vorausdarlehen muss derzeit mit circa 5,19 bis 5,89 Prozent p. a. bezahlt werden. Das Bauspardarlehen, welches nach kurzer Laufzeit das Vorausdarlehen ablöst, hat einen deutlich geringeren Zinssatz zwischen 1,30 und 2,80 Prozent. Die Ratenbelastung liegt je nach Laufzeit zwischen 220 Euro und 350 Euro pro Monat bei einer Finanzierungssumme von 50.000 Euro.

VORTEILE FÜR IHRE KUNDEN AUF DEN PUNKT GEBRACHT:

- sehr schnelle Auszahlung von bis zu 50.000 Euro
- Zinssicherheit während der gesamten Laufzeit
- kostenlose und unbegrenzte Möglichkeiten zu Sondertilgungen
- kein Aufwand in der Unterlagenbeschaffung
- keine Sicherheitenstellung
- schnelle Kreditentscheidung
- gleichbleibende Ratenbelastung

BRAUCHT MAN EINE ERLAUBNIS?

Grundsätzlich bedarf es für Blankodarlehen einer Erlaubnis nach § 34c GewO (nicht § 34i GewO). Wer diese nicht hat, sollte seine Kunden aber in keinem Fall wegschicken: Der MAXPOOL-Finanzierungsservice übernimmt in diesem Fall gern die Kundenberatung, während Sie als Tippgeber von einer attraktiven Provision profitieren.

FAZIT

Für Sie als Makler eröffnet dieses Produkt nicht nur die Möglichkeit eines attraktiven Zusatzverdienstes, sondern bietet Ihnen auch die Chance, Lösungsgeber für Ihre Kunden zu sein. Nicht selten öffnet das Blankodarlehen die Tür zu eventuell in der Zukunft anstehenden Anschlussfinanzierungen für die Immobilie oder aber zu neuen Kunden über das Empfehlungsgeschäft. ‹

PROFI-TIPP:

Sprechen Sie mit Handwerksbetrieben Ihrer Region und schlagen Sie eine Kooperation für die Finanzierung von Modernisierungsmaßnahmen vor. Auch Handwerksbetriebe wünschen sich mehr Planungssicherheit für die Bezahlung ihrer Arbeit und freuen sich über gegebenenfalls mehr finanziellen Spielraum für das angedachte Bauvorhaben.

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

NÜRNBERGER:
der verlässliche EKS-Partner – nachhaltig und finanzstark

Wer seinen Kunden passende Einkommensschutzprodukte anbieten will, braucht einen Partner, der sein Handwerk versteht und Erfahrung hat – wie die NÜRNBERGER. Regelmäßig erhält der EKS-Spezialist Bestnoten für Produkte und Services.

Und die Zahlen sprechen für sich: über eine Million BU-Verträge im Bestand und eine Annahmequote von gut 84 Prozent laut BU-Rating von Morgen&Morgen. Rund 80 BU-Regulierer in der Firmenzentrale sorgen dafür, dass im Jahr BU-Renten in Höhe von 277.000.000 Euro ausgezahlt werden.

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

ERFOLG MIT NACHHALTIGEN PRODUKTEN

Vermittler wissen ohnehin: Immer mehr Kunden interessieren sich für nachhaltige Produkte. Mit dem Einkommensschutz4Future bietet die NÜRNBERGER Vermittlern und Kunden die passende Lösung. Denn nachhaltige Kapitalanlagen, der Spezialisten-Service BetterDoc und die kostenfreie Gesundheitsplattform Coach:N (um nur einige Komponenten zu nennen) sorgen dafür, dass der Kunde das bekommt, was er will: nämlich einen Rundum-Schutz und das gute Gefühl, nicht nur die eigene Zukunft zu schützen. Ob Berufsunfähigkeitsversicherung4Future (BU4Future), Grundfähigkeitsversicherung4Future oder Dread Disease4Future – alle Produkte sind innovativ und leistungsstark. Und apropos Leistung: Laut Morgen&Morgen ist die NÜRNBERGER hier „ausgezeichnet" (Höchstbewertung). Denn sobald alle entscheidungsrelevanten Unterlagen vorliegen, erhält der Kunde nach maximal zehn Tagen die Entscheidung über den Leistungsantrag. Die Leistungsquote liegt bei knapp 78 Prozent.

GUT ZU WISSEN FÜR VERMITTLER: WECHSELMÖGLICHKEIT IM RAHMEN DER RECHNUNGSZINSÄNDERUNG

Das Bundesministerium der Finanzen hat angekündigt, den Höchstzinssatz von aktuell 0,25 Prozent auf 1,00 Prozent zum 1. Januar 2025 zu erhöhen. Um diese Änderung an die Kunden weitergeben zu können, wird die NÜRNBERGER zeitgleich neue Tarife einführen. Bei deren Kalkulation verwendet sie in der Regel den neuen, höheren Zinssatz als Rechnungszins. Das kann für die Versicherten vorteilhaft sein. Schließt also der Kunde eine BU-, Grundfähigkeits- oder Schulunfähigkeitsversicherung mit Versicherungsbeginn ab dem 1. Juli 2024 ab, kann der Vertrag bis einschließlich 30. Juni 2025 auf den entsprechenden Nachfolgetarif gewechselt werden. Voraussetzung ist, dass sich durch diesen Wechsel des Vertrags bei gleichem Zahlbeitrag die monatliche Rente um mehr als 2,5 Prozent erhöhen würde. ‹

Mehr Infos zum NÜRNBERGER Einkommensschutz unter:

Foto: NÜRNBERGER

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

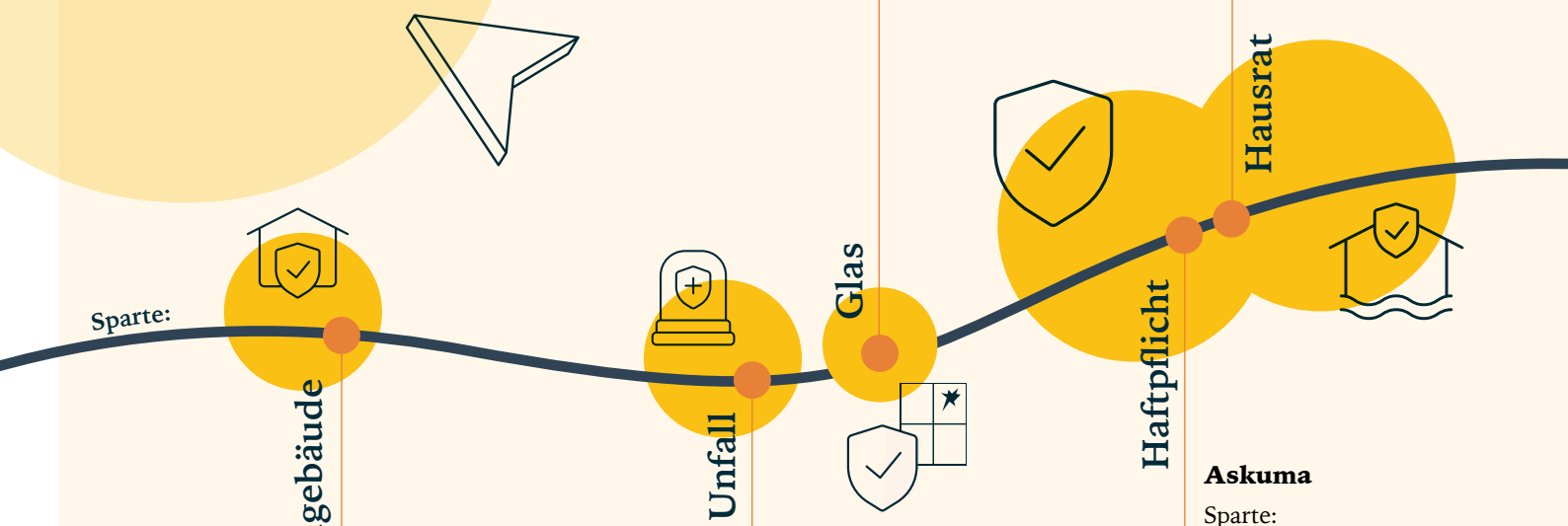
www.maxpool.de

MAXPOOL
Maklerkooperation

Courtageerhöhungen im Herbst

Ab September profitieren Sie von noch höheren Courtagen in der Sparte Sach!

Die Pool Alliance eröffnet uns weitere Verhandlungsmöglichkeiten für bessere Einkaufskonditionen, weshalb die nächsten Courtageerhöhungen schon bald folgen werden. Die aktuellsten Courtagelisten finden Sie wie immer in Ihrem MAXOFFICE unter dem Menüpunkt „Courtage“.



Askuma
Sparte:
Wohngebäude Privat
Erhöhung:
+3 %

NV Versicherung
Sparte:
Wohngebäude
Erhöhung:
+3 %

Askuma
Sparte:
Unfall Privat
Erhöhung:
+2 %

NV Versicherung
Sparte: **Glas**
Erhöhung:
+2 %

NV Versicherung
Sparte:
Unfall Privat
Erhöhung:
+2 %

NV Versicherung
Sparte:
Haftpflicht Privat
Erhöhung:
+4 %

Askuma
Sparte:
Haftpflicht Privat
Erhöhung:
+2 %

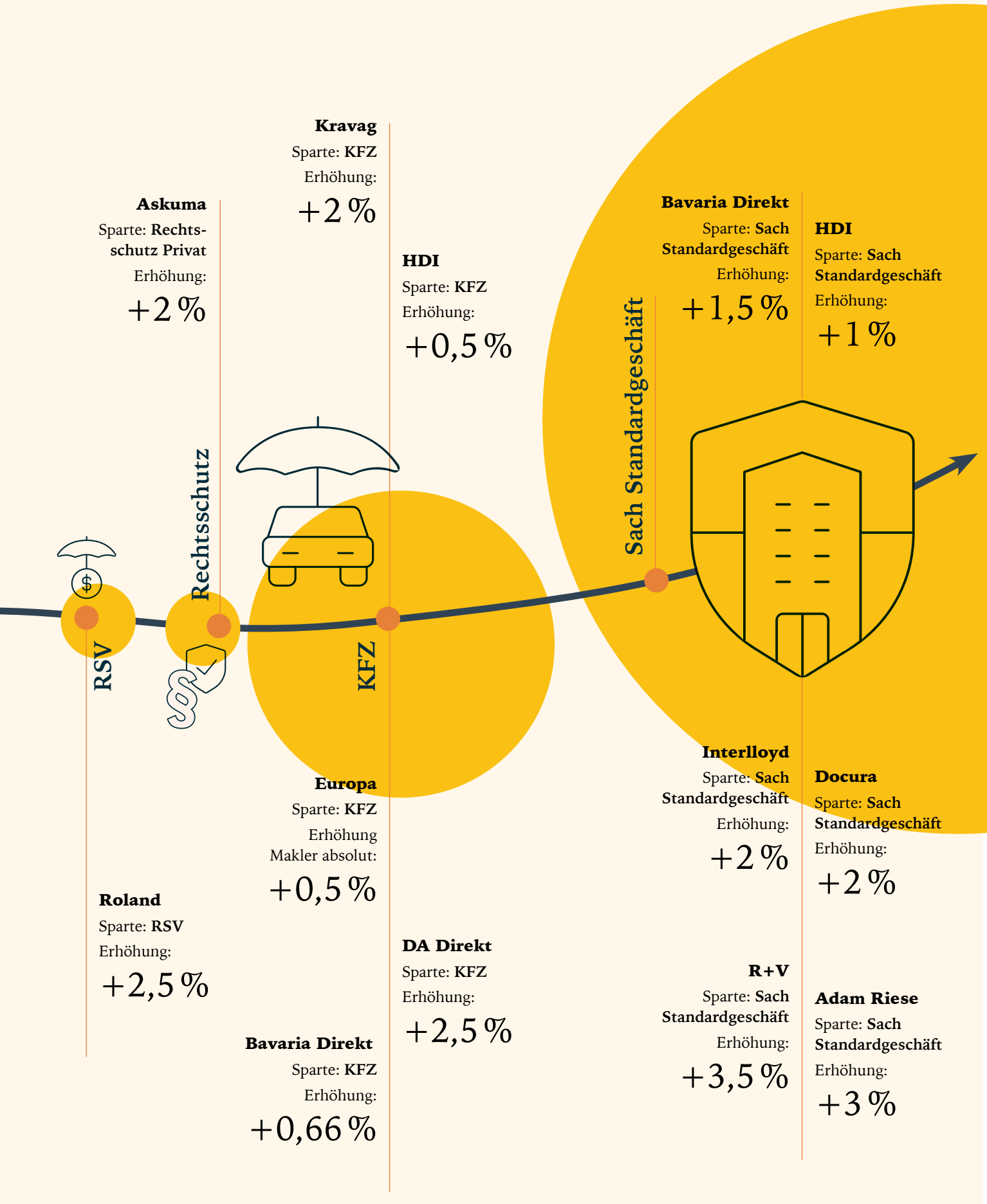
andsafe
Sparte:
Haftpflicht Privat
Erhöhung:
+2 %

Askuma
Sparte:
Hausrat Privat
Erhöhung:
+3 %

NV Versicherung
Sparte:
Hausrat Privat
Erhöhung:
+1 %

andsafe
Sparte:
Hausrat Privat
Erhöhung:
+2 %

Bild: rgbryand, konkapp/elements.envato.com


Kravag
Sparte: KFZ
Erhöhung:
+2 %
Askuma
Sparte: Rechts-schutz Privat
Erhöhung:
+2 %
HDI
Sparte: KFZ
Erhöhung:
+0,5 %
Bavaria Direkt
Sparte: Sach Standardgeschäft
Erhöhung:
+1,5 %
HDI
Sparte: Sach Standardgeschäft
Erhöhung:
+1 %
Sach Standardgeschäft
Rechtsschutz
RSV
KFZ
Interlloyd
Sparte: Sach Standardgeschäft
Erhöhung:
+2 %
Docura
Sparte: Sach Standardgeschäft
Erhöhung:
+2 %
Europa
Sparte: KFZ
Erhöhung Makler absolut:
+0,5 %
Roland
Sparte: RSV
Erhöhung:
+2,5 %
DA Direkt
Sparte: KFZ
Erhöhung:
+2,5 %
R+V
Sparte: Sach Standardgeschäft
Erhöhung:
+3,5 %
Adam Riese
Sparte: Sach Standardgeschäft
Erhöhung:
+3 %
Bavaria Direkt
Sparte: KFZ
Erhöhung:
+0,66 %

Von der Idee zum Druck: So entsteht die POOLWORLD

Ein paar gute Ideen, etwas Zeit zum Schreiben und etliche Seiten Papier: Das Rezept für ein gutes Magazin klingt in der Theorie simpel, doch verlangt in der Praxis deutlich mehr Aufwand, kreativen Input und viel Recherche. Das Team der POOLWORLD öffnet die Türen zur Redaktion und zeigt, wie Seite für Seite ein Magazin entsteht.

Foto: vadymvdrobot/elements.envato.com

Mit jeder POOLWORLD verfolgen wir ein klares Ziel: Wir möchten Leser unterhalten, informieren und anregen, Wissenswertes in den Maklerallтag zu integrieren. Eine Herausforderung, die uns anspornt, stets spannende Themen und praxisbezogene Inhalte zu liefern. Zusammen mit meinem Team arbeiten wir deshalb fokussiert daran, jedes Heft einzigartig zu gestalten und mit praktischen Informationen sowie Hintergrundwissen zu füllen. Damit Sie wissen, wie die Produktion des Heftes, welches Sie in den Händen halten, im Detail abläuft, nehme ich Sie mit auf einen Streifzug durch die Redaktion bis zur Druckerei.

KLUGSCHEISSER-WISSEN:

6,2 Tonnen Papier kommen für den Druck der POOLWORLD zum Einsatz und bringen so viel Gewicht wie ein ausgewachsener Afrikanischer Elefant auf die Waage.

1.

Themenplanung: Jede Idee zählt

Den Beginn einer Ausgabe markiert immer die Redaktionskonferenz. Gemeinsam mit den Fachabteilungen stecken unsere Redakteure die Köpfe zusammen und überlegen, welche aktuellen Themen viel Relevanz und Aktualität oder den größten Unterhaltungsfaktor für die Leser bieten. Aufgrund der breiten Themenwahl existieren in den ersten Brainstormings keine Grenzen. Saisonale Aspekte oder Entwicklungen in der Branche spielen erst bei der Eingrenzung und endgültigen Entscheidung eine Rolle.

Von einem einfachen Prozess kann hierbei kaum die Rede sein. Hitzige Diskussionen sowie argumentatives Abwägen bestimmen die Auswahl und sorgen für rauchende Köpfe. Zwar erscheinen über 100 Magazinseiten als ausreichender Platz zum Abdecken aller Vorschläge, doch landen einige Ideen im Reserveordner für folgende Ausgaben.

2.

Recherche: Nachgefragt und informiert

Sich in unbekannte Themengebiete einzuarbeiten, verlangt viel Zeit und nimmt in der Regel den größten Arbeitsaufwand in Anspruch. Glücklicherweise haben wir mit unseren Fachabteilungen und hauseigenen Spezialisten geballtes Know-how im Haus, doch kann sich das Eintauchen in Spezialgebiete zu einer aufwendigen Recherche entwickeln. Je komplexer das zu bearbeitende Themenfeld, umso spannender ist der Entwicklungsprozess: Das Führen von Interviews, ein umfangreicher Faktencheck oder das Einholen verschiedener Meinungen für eine ganzheitliche Betrachtung gestalten den Arbeitsschritt und legen die Basis für eine Story mit Mehrwert. Unser breites Netzwerk hilft uns dabei in Erfahrung zu bringen, was die Branche bewegt. »

Daniel Lamann,
Abteilungsleiter Marketing
(Prokurist), MAXPOOL

3.

Schreibprozess: Aufs Papier gebracht

Wenn alle Informationen zusammengetragen sind und die letzten Gespräche geführt, bringen unsere Redakteure die Story in Form. Neben externen Autoren, die wir zur Unterstützung für ausgewählte Formate beauftragen, greifen die MAXPOOL-Kollegen aber auch selbst zum Stift. Sicherlich mag nicht hinter jedem Fachberater ein geborener Schreiber stecken, doch ist uns der Input direkt von der Quelle wichtig, der in die Texte einfließt. Dank der Expertise des Redaktionspools wandeln sich lose Notizsammlungen und wilde Stichpunktlisten in ein strukturiertes Ergebnis.

4.

Layout: Kreative Gestaltung

Mit dem Erstellen der Texte ist ein wichtiger Bestandteil des Magazins abgeschlossen. Vom finalen Magazin sind wir an dieser Stelle jedoch noch weit entfernt. Damit wir Ihnen keine reine Buchstabenlandschaft präsentieren, arbeiten Grafiker und Layouter an auflockernden und modernen Konzepten zur ansprechenden Gestaltung. Angereichert wird der passende Rahmen durch die Einbindung von Statistiken, Infografiken oder Hinweiskästen, die besonders wichtige Tipps oder News auf den ersten Blick hervorheben. Was dem Auge schneller auffällt, bleibt auch länger im Kopf!

Jede Story verlangt einen eigenen Look, den wir in unseren Fotoshootings einfangen. In mehrtägigen Sessions setzen wir unsere Kollegen oder gebuchte Models in Szene, um Fakten und Aussagen ein Gesicht zu verleihen. Dabei zieht es uns auch zu aufregenden Locations außerhalb unserer Büroräume: In der Hamburger Versicherungsbörse, in der HafenCity rund um die Elbphilharmonie oder am Timmendorfer Strand finden wir die geeigneten Motive für eindrucksvolle Fotos.

Hier geht's zur digitalen POOLWORLD!

www.maxpool.de/news/poolword-archiv.html

NICHTS VERSÄUMEN

Sie haben eine Ausgabe der POOLWORLD verpasst? Kein Problem: In unserem digitalen Archiv stehen Ihnen alle bisher veröffentlichten Hefte zum Download zur Verfügung.

Qualitätskontrolle: Check mit letztem Feinschliff

Nach dem pixelgenauen Setzen der Bilder, einem stimmigen Text-Polish und dem Finalisieren des Gesamtkonzepts geht es in die finale Runde. In der Qualitätsprüfung sammeln die Redakteure und Grafiker noch einmal ihren kompletten Fokus, um in einer abschließenden Korrekturschleife letzte Handgriffe vorzunehmen. Während in der Bildbearbeitung Fotos ausgetauscht oder Feinheiten in den Sättigungen der Bilder vorgenommen werden, prüfen die Redakteure erneut die Artikel, bevor das Lektorat seine Arbeit aufnimmt. Noch einmal wird das Magazin auf Rechtschreibfehler, grammatische Stolpersteine sowie wahrheitsgemäße Faktenlage geprüft. Da sich unsere Heftproduktion über zwei bis drei Monate erstreckt, vergeht zwischen Redaktionsschluss und dem Verfassen eines Artikels ein längerer Zeitraum. Dass in dieser Phase Daten variieren oder Sachverhalte ein Update erfahren, ist nicht ausgeschlossen. Umso wichtiger ist es, dass das Lektorat diese Informationen auf ihre Aktualität prüft.

5.

Kontakt:
Team Marketing
040 29 99 40-430
marketing@maxpool.de

KLUGSCHEISSER-WISSEN:

Bereits 1440 revolutionierte Johannes Gutenberg die Druckkunst mit seinen beweglichen Lettern und schuf so den Grundstein für alle heutigen Druckverfahren – auch für unsere POOLWORLD.

6.

Druck: Frisch aus der Maschine

Alles gesetzt, alles kontrolliert! Sind wir an diesem Punkt angelangt, ist für den Großteil der Redaktion die Arbeit getan. Allerdings bleibt nur eine kurze Verschnaufpause, bevor der Entstehungsprozess für die nächste Ausgabe wieder ins Rollen gebracht wird. Nach der POOLWORLD ist vor der POOLWORLD.

Derweil erhält die Druckerei in Lübeck die Daten des jüngsten Heftes, um alle Vorbereitungen für den Druck abzuschließen. Hierzu werden die Druckplatten belichtet und in die entsprechenden Maschinen eingesetzt. Damit keine Fehlproduktion entsteht, sind wir beim Andruck des ersten Tests immer vor Ort. Dabei fiel die Entscheidung für eine regionale Druckerei keineswegs zufällig: Die Nähe zu unseren Dienstleistern ist uns wichtig, um Prozesse selbst zu verfolgen und schneller zu optimieren. Das Siegel einer klimaneutralen Produktion und der PSO-zertifizierte Druck überzeugten uns zusätzlich, um unseren Beitrag zur Nachhaltigkeit zu leisten.

Sobald Satz, Farbe und Anschnitt den Qualitätscheck erfüllen, fliegen die 14.000 gedruckten Exemplare durch die Druckmaschine und werden vor Ort gebunden. Das Ergebnis ist eine druckfrische Ausgabe der POOLWORLD, die schon nach kurzer Zeit bei unseren Abonnenten im Briefkasten liegt.

Mehr als nur etwas Lesezeit: POOLWORLD liefert Ihnen drei Mal im Jahr Infotainment rund um die Versicherungsbranche und blickt zudem über den Tellerrand, wodurch wir neue Trends und Entwicklungen im Blick behalten. Damit wir dieses Versprechen einhalten, denken wir mit jeder neuen Ausgabe das Magazin neu – und liefern mit jeder Veröffentlichung seitenweise Gründe zum Lesen! ‹

Keine BU-Absicherung möglich?

Das sind die besten Alternativen!

Kaufmännischer Angestellter oder Berufskraftfahrer, Sachbearbeiter oder Dachdecker, Influencer oder Pflegefachkraft: Der moderne Arbeitsmarkt hat jedem etwas zu bieten. Trotz der teils erheblichen Unterschiede bei den Anforderungen, Tätigkeiten und Qualifikationen haben aber alle Berufe eins gemeinsam: kann man sie aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr ausüben, fehlt das monatliche existenzielle Einkommen.

„Ach, mir passiert schon nichts!“ – Wer nach diesem Motto lebt, lebt gefährlich. Denn ob jung oder alt, niedriges oder hohes Berufsrisiko – vor einer Berufsunfähigkeit und den daraus resultierenden finanziellen Risiken ist niemand geschützt. Die Risiken sind dabei so vielfältig wie die Berufe selbst, was sich wiederum in einem vielfältigen Produktangebot der Versicherer widerspiegelt. Welche Absicherung eignet sich für wen und wann?

BERUFSUNFÄHIGKEITS-VERSICHERUNG

Die private Berufsunfähigkeitsversicherung ist der absolute Klassiker in Sachen Arbeitskraftabsicherung. In Berufen mit großer körperlicher Anstrengung oder einem erhöhten Verletzungsrisiko ist die Absicherung der Arbeitskraft vielen Kunden allerdings zu teuer. Das Kosten-Nutzen-Verhältnis mag dann noch so stimmig sein: Wenn die Kunden die damit verbundenen Ausgaben finanziell nicht stemmen können, hilft auch keine Überzeugungsarbeit. Auf die Absicherung ganz zu verzichten, ist aber keine Option – daher müssen bezahlbare Alternativen her.

GRUNDFÄHIGKEITEN

Diese Versicherungslösung konzentriert sich auf die Grundfähigkeiten, die man braucht, um seinen Beruf ausüben zu können. Verliert man diese durch einen Unfall oder durch eine Erkrankung, zahlt die Versicherung eine monatliche Rente als finanziellen Ausgleich. Der Vorteil zur BU ist die deutlich geringere monatliche Prämie für bestimmte Berufsgruppen.

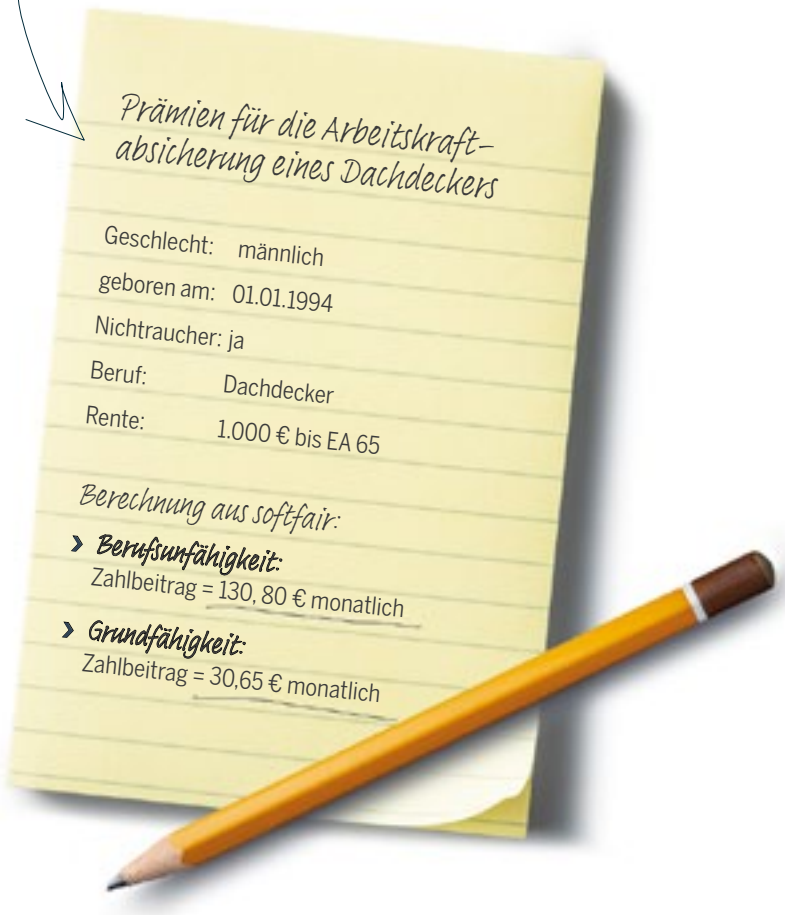
Foto: duallogic/elements.envato.com

Ein Dachdecker, der beispielsweise die Grundfähigkeit „Heben, Tragen oder Bücken“ abgesichert hat, zahlt bei gleicher Rente nur ein Viertel des Monatsbeitrages der BU.

Die Kehrseite der günstigeren Monatsprämie einer Grundfähigkeit im Vergleich zu einer BU ist, dass sie eben nur beim Verlust einer Grundfähigkeit leistet. Kann der Beruf aus anderen gesundheitlichen Gründen nicht mehr ausgeübt werden, liegt somit auch kein Leistungsfall vor.

Nun gibt es ja Berufe, bei denen die eigenen Grundfähigkeiten deutlich mehr in engem Zusammenhang mit der Ausführung der Tätigkeit stehen als in anderen. In diesen Zielgruppen ist eine Grundfähigkeitsabsicherung statt der BU eine klare Empfehlung.

Tipp:
Die Versicherer bieten neben den standardmäßigen Grundfähigkeiten viele weitere Optionen an. Berücksichtigen Sie bei der Wahl also, dass Sie auch zusätzliche Grundfähigkeiten hinzuversichern können, die im Zusammenhang mit dem entsprechenden Beruf stehen. Nehmen Sie zum Beispiel einen Berufskraftfahrer, der aufgrund seines mangelnden Sehvermögens den Führerschein verliert und seinen Beruf deshalb nicht mehr ausüben kann. Dieser Leistungsauslöser ist bei einigen Gesellschaften ebenfalls eine versicherbare Option.



DREAD DISEASE

Ganz nach dem Motto „Irgendwas ist immer“ können bei der Arbeitskraftabsicherung nicht nur eine schlechtere Berufsgruppe, sondern auch Vorerkrankungen des Kunden teuer werden. Im schlimmsten Fall führt die gesundheitliche Beeinträchtigung sogar zur kompletten Ablehnung des BU-Schutzes durch den Versicherer.

Nun gibt es in einer Dread Disease zwar auch Gesundheitsfragen, diese sind allerdings weniger umfangreich, was die Aussicht auf eine erfolgreiche Annahme erhöht. Sie stellt natürlich keine exakte Alternative zur Berufsunfähigkeitsversicherung dar, weil der Kunde statt einer monatlichen Rente eine Einmalleistung bei der ersten Diagnose einer versicherten schweren Krankheit erhält. Aber auch diese sichert im Fall der Fälle die finanzielle Existenz des Kunden vorerst ab, wenn er sein Einkommen aufgrund der schweren Krankheit nicht mehr durch Arbeit erzielen kann. Die Dread Disease ist als elementarer Baustein in der Arbeitskraftabsicherung zu sehen oder auch als Ergänzungsprodukt, gerade wenn andere Produkte nicht infrage kommen. Denn keine Absicherung ist auch keine Lösung.

BU, Dread Disease oder Grundfähigkeiten? Am Ende kommt es wie so oft auf den individuellen Einzelfall an. Nur ganz ohne Absicherung sollten Arbeitnehmer nicht bleiben. Sie sind sich nicht sicher, was Ihren Kunden den besten Schutz bietet? Dann kontaktieren Sie uns – unser Vorsorge-Team unterstützt Sie gerne bei der richtigen Produktauswahl! ‹

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

Foto: jirkaejc/elements.envato.com

Entlastung im Arbeitsalltag

Mit easyOFFICE nur noch das Wesentliche im Fokus

In der hektischen Welt eines Versicherungsmaklers ist Zeit ein kostbares Gut. Täglich müssen zahlreiche administrative Aufgaben erledigt werden, die oft wertvolle Zeit kosten und die eigentliche Arbeit, die den meisten Maklern Freude bereitet, in den Hintergrund drängen. Hier setzt unsere innovative Dienstleistung easyOFFICE an und unterstützt den Arbeitsalltag von Versicherungsmaklern.

easyOFFICE übernimmt sämtliche Backoffice- und Kundenservicethemen, sodass Sie sich als Versicherungsmakler vollkommen auf das konzentrieren können, was Ihnen am meisten Spaß macht: die direkten Gespräche mit Ihren Kunden. Ob es sich um die Bearbeitung von Anträgen, die Verwaltung von Verträgen oder die Klärung von Schadenfällen handelt – unser erfahrenes Team sorgt für einen reibungslosen Ablauf im Hintergrund.

Ein herausragendes Merkmal von easyOFFICE ist die vollständige Eigenständigkeit und Flexibilität, die den Maklern erhalten bleibt. Der Kundenbestand gehört weiterhin dem Makler, was bedeutet, dass Sie die Kontrolle und die Beziehung zu Ihren Kunden nie verlieren. Dies ist ein entscheidender Vorteil, der Vertrauen schafft und die langfristige Kundenbindung stärkt.

Stellen Sie sich vor, Sie können sich auf die wirklich spannenden Themen Ihres Berufes konzentrieren: Kundengespräche führen, individuelle Beratung bieten und neue Geschäftsmöglichkeiten erkunden. Mit easyOFFICE im Rücken wird dies zur Realität. Unser Service ermöglicht es Ihnen, Ihre Energie und Expertise genau dort einzusetzen, wo sie den größten Unterschied machen und Sie Ihren Umsatz steigern können – bei Ihren Kunden.

Doch easyOFFICE bietet noch mehr. Durch die Auslagerung administrativer Aufgaben gewinnen Sie nicht nur Zeit, sondern auch die Möglichkeit, Ihr Geschäft strategisch weiterzuentwickeln. Die Optimierung der internen Prozesse führt zu höherer Effizienz und letztlich zu einer verbesserten Servicequalität für Ihre Kunden.

In einer Branche, die von Vertrauen und persönlicher Betreuung lebt, ist easyOFFICE die perfekte Ergänzung für jeden Versicherungsmakler, der seinen Kunden den besten Service bieten möchte. Lassen Sie uns darüber sprechen und Ihren Arbeitsalltag nachhaltig entlasten.

Kontaktieren Sie uns. ‹

Kontakt:
Team Backoffice
040 29 99 40-351
maklerservice@maxpool.de

Hier geht es zu Ihrem neuen Backoffice!

https://www.maxpool.de/loesungen/easyOFFICE.html

Bild: Jumsoft /elements.envato.com

Foto: nd3000 /elements.envato.com

Einchecken zur Maklerreise: Geschäft schreiben zahlt sich aus

Erst die Arbeit, dann das Vergnügen! Was nach einem angestaubten Motivationsspruch klingt, ist bei MAXPOOL zum Jahresende zur Tradition mit modernem Anstrich geworden.

Erstklassige Produkte und einzigartiger Service zeichnen die Arbeit mit MAXPOOL aus. Neueste Entwicklungen, die den Makleralltag fortschrittlich vorantreiben, und anwendbare Tools für eine höhere Effizienz sichern das zufriedenstellende Geschäft. Je mehr Abschlüsse vorliegen, umso höher die Courtage. Dass sich das Schreiben von Geschäft zudem positiv auf die bevorstehenden Reiseplanungen von Maklern auswirken kann, ist ein weiterer Vorteil, der MAXPOOL von anderen Pools unterscheidet.

CHECK-IN: PLÄTZE SICHERN AUF DER MAKLERREISE

Um sich einen Platz auf der jährlichen Maklerreise zu sichern, ist geschriebenes und eingereichtes Geschäft eine wichtige Voraussetzung. Danach entscheidet das Los über die glücklichen Gewinner, die sich 2025 ihre Reisetasche schnappen und auf entspannte Tage am Strand, in einer Metropole oder auf eine Abenteuerreise freuen können. Der Wert des eingereichten Geschäfts spielt dabei keine Rolle! Ob BU-Rente, THV oder Unfallversicherung: Jeder Abschluss bis zum 31. Dezember 2024 kann das Los in die Sonne bedeuten.

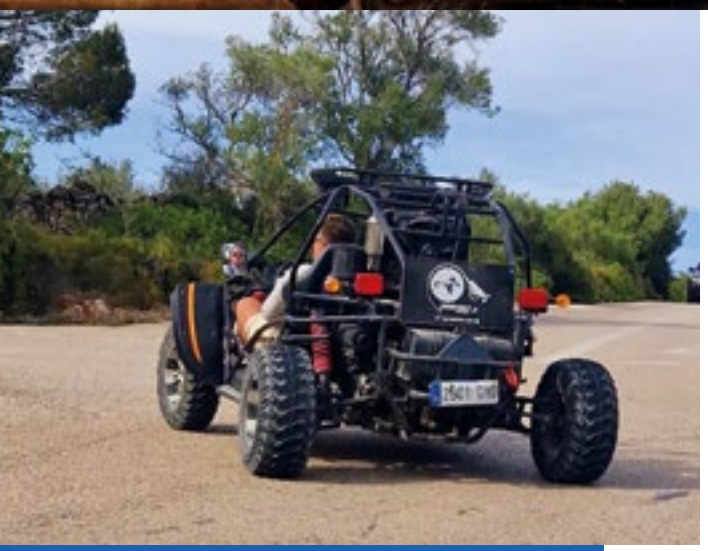
Das Reiseziel für das kommende Jahr bleibt derzeit noch geheim! Der Rückblick auf vergangene Destinationen garantiert jedoch eine aufregende Zeit, die zwischen Entspannung, Action und gutem Essen die richtige Balance findet. An den traumhaften Stränden Mallorcas ließen es sich die Gewinner der zurückliegenden Maklerreisen ebenso gut gehen wie beim traditionellen Barbecue im Serengeti Park im norddeutschen Hodenhagen. Für unvergessliche Momente ist an jedem Ort gesorgt!

»Diese Reise hatte alles, was eine gute Zeit ausmacht. Von malerischen Buchten während der Bootstour bis zur köstlichen Weinprobe auf einer typisch mallorquinischen Bodega: Langeweile ist auf der Maklerreise keinesfalls im Gepäck! Neben allen Programmpunkten blieb zudem ausreichend Zeit, um im gemeinsamen Austausch den beruflichen Horizont zu erweitern. Neue Perspektiven gewinnen, die in diesem Rahmen eine nachhaltige Wirkung generieren.«

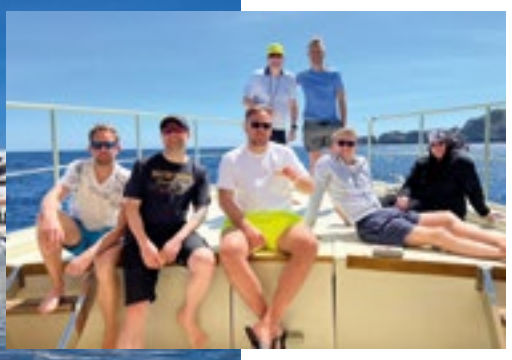
Silas Pufahl,
direkt versichert
SP Versicherungsmakler aus Hohenwestedt

»Die Maklerreise ist für mich jedes Jahr ein Highlight. Die Mischung der verschiedenen Teilnehmer und das Entdecken traumhafter Orte machen den Reiz aus und wecken die Vorfreude. Ich bin gespannt, in welcher Konstellation es uns 2025 zum nächsten Traumziel führen wird.«

Kevin Jürgens,
Vertriebsvorstand,
MAXPOOL



Adrenalin, Spaß und Entspannung gehören bei den MAXPOOL-Maklerreisen immer ins Gepäck.



AUSTAUSCH UNTER PALMEN

Für einige Tage der gestressten Seele Ruhe zu gönnen, haben sich die Teilnehmer der Maklerreisen zweifelsfrei verdient. Allerdings können die Konstellationen zwischen den Reisenden ein hohes Maß an Ideeninput bewirken, der durch den gemeinsamen Austausch freigesetzt wird. In geselliger Runde und entspannter Atmosphäre zwischen Palmen und Meeresrauschen lässt es sich deutlich ungezwungener über potenzielle Geschäftsfelder oder Ausbaumöglichkeiten philosophieren als auf den Pflichtterminen der gängigen Tagungsveranstaltungen.

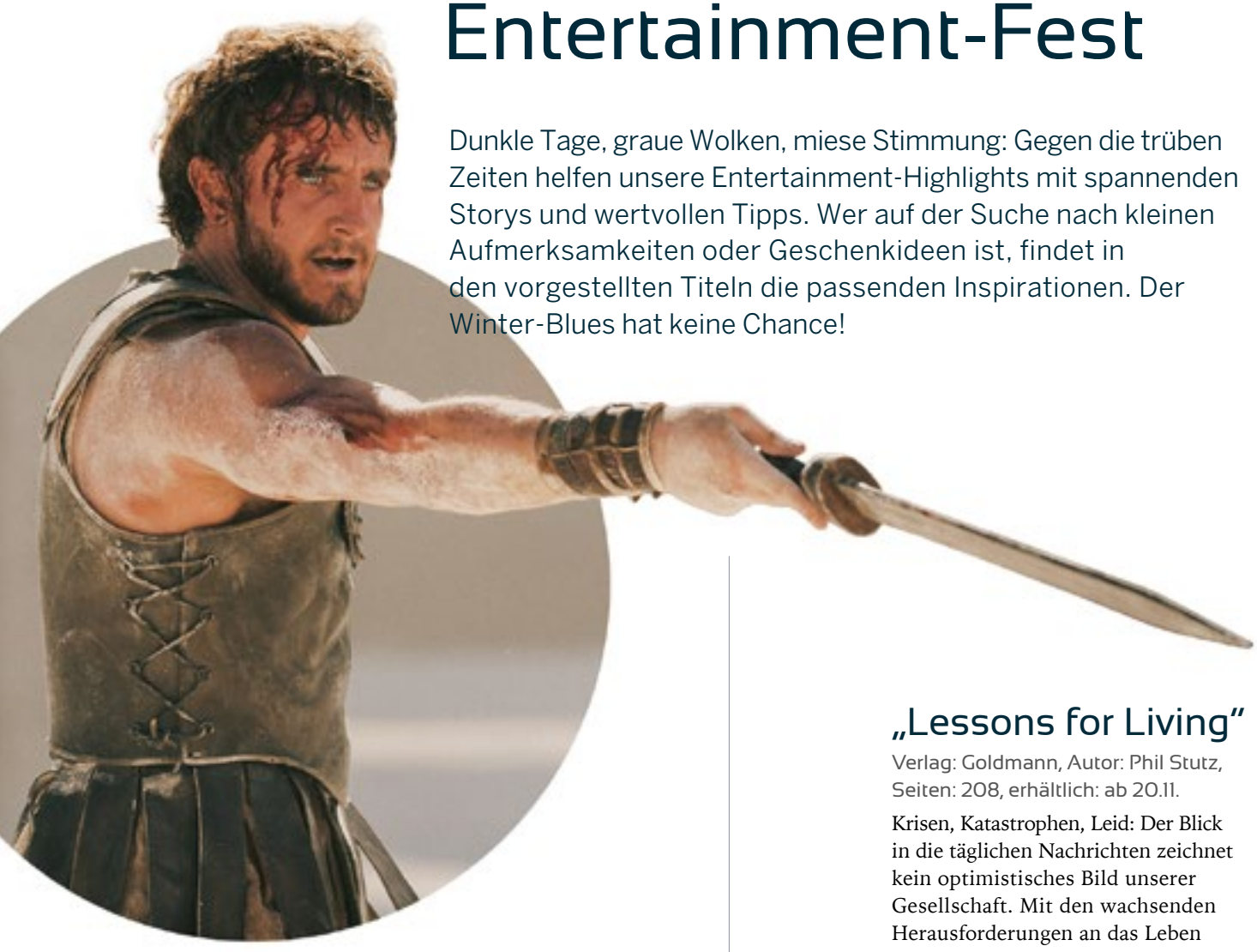
BESTE REISEBEGLEITUNG ZUR SEITE

Sorglose Tage setzen ein abwechslungsreiches Programm voraus, welches die MAXPOOL-Reiseexpertin Katharina Schlender und Vertriebsvorstand Kevin Jürgens individuell für jeden Trip zusammenstellen. Wellenreiten mit dem Wasserski? Seltene Tiere auf der Fotosafari sehen? Gas geben bei der Buggy-Tour? Überraschungen stehen auf der Prioritätenliste weit oben und sind ein wichtiger Bestandteil der Maklerreisen.

Gute Gründe, um zum Jahresende den Turbo zu zünden! Wer die Chancen auf ein besonderes Geschenk zum Jahresanfang erhöhen will, baut mit jeder eingereichten Versicherung seinen Vorsprung aus. Die ausgelosten Gewinner werden rechtzeitig vor Reiseantritt informiert. ‹

Strahlendes Entertainment-Fest

Dunkle Tage, graue Wolken, miese Stimmung: Gegen die trüben Zeiten helfen unsere Entertainment-Highlights mit spannenden Storys und wertvollen Tipps. Wer auf der Suche nach kleinen Aufmerksamkeiten oder Geschenkideen ist, findet in den vorgestellten Titeln die passenden Inspirationen. Der Winter-Blues hat keine Chance!



„Gladiator 2“

Verleih: Paramount Pictures, Regie: Ridley Scott, Darsteller: Paul Mescal, Denzel Washington, Start: ab 14.11.

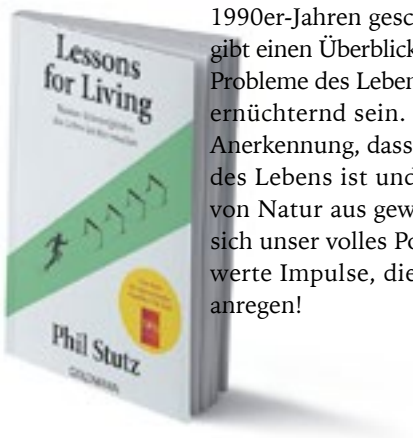
Brot und Spiele für die Massen! Regisseur Ridley Scott hauchte dem Sandalenfilm mit dem 2000er-Hit „Gladiator“ neues Leben ein und ließ Russell Crowe in der Arena um sein Leben kämpfen. Fünf Oscars und ein weltweites Einspielergebnis von über 450 Millionen US-Dollar machten deutlich, dass das angestaubte Genre seinen Weg ins Kino der Gegenwart meisterte. Jetzt folgen Paul Mescal („Aftersun“) und Denzel Washington („The Equalizer“) dem Ruf des Volkes: Im Mittelpunkt steht Lucius, der sich seinem Vorbild Maximus (Crowe) zu Ehren auf einen Rachefeldzug begibt und in die Fußstapfen der Gladiatorenlegende tritt.

Bildcredit: Paramount Pictures

„Lessons for Living“

Verlag: Goldmann, Autor: Phil Stutz, Seiten: 208, erhältlich: ab 20.11.

Krisen, Katastrophen, Leid: Der Blick in die täglichen Nachrichten zeichnet kein optimistisches Bild unserer Gesellschaft. Mit den wachsenden Herausforderungen an das Leben bleibt eine Beeinflussung persönlicher Erfahrungen und privater Situationen kaum aus. Ist das Ziel, ein glückliches Leben zu führen, überhaupt noch möglich? Autor Phil Stutz vereint in seinem Buch 30 Essays, die er seit den 1990er-Jahren geschrieben hat, und gibt einen Überblick über die großen Probleme des Lebens. Die Lage mag ernüchternd sein. Doch durch die Anerkennung, dass der Schmerz Teil des Lebens ist und kein Mensch ihm von Natur aus gewachsen ist, entfaltet sich unser volles Potenzial. Lesenswerte Impulse, die zum Nachdenken anregen!



„Der Verhandlungskompass“

Verlag: Ariston, Autor: Thorsten Hofmann, Seiten: 256, erhältlich: ab 06.11.

Nonverbale Kommunikation kann mehr ausdrücken als jedes Wort! In Verhandlungen und wichtigen Meetings versteckt sich oft hinter den kleinsten Regungen große Bedeutung, die über den Ausgang entscheiden kann. Die Frage ist: Wie lassen sich diese Verhaltensweisen lesen und analysieren? Der ehemalige BKA-Ermittler Thorsten Hofmann gibt in seinem neuen Buch interessante Einblicke in die wichtigsten Methoden und Techniken der weltbesten FBI- und Interpol-Verhandler. Praxistauglich und anwendbar werden die einzelnen Schritte und Übungen erläutert, um Lügen und Täuschungen im Gesicht des Gegenübers schneller zu erkennen. Der zehnwöchige Trainingsplan geht auf alle Faktoren und die 15 wichtigsten PINs (Points of Interest in Negotiations) detailliert ein.

„Horizon 2“

Verleih: Tobis Film, Regie: Kevin Costner,
Darsteller: Kevin Costner, Sienna Miller, Start: ab 07.11.

Vor 30 Jahren definierte Oscar-Preisträger und Filmemacher Kevin Costner den Western neu. „Der mit dem Wolf tanzt“ schrieb Filmgeschichte und gilt als moderner Genre-Klassiker, der Zuschauer und Kritiker gleichermaßen begeisterte. Mit seiner amerikanischen Saga „Horizon“ will Costner erneut einen Meilenstein setzen und nimmt nach über 20 Jahren erstmals wieder auf dem Regiestuhl Platz. Nachdem Teil 1 der epochalen Geschichte über Familie, Freunde, Feinde und das Aufeinandertreffen der Kulturen im August in den Kinos angelaufen ist, startet nur wenige Monate später die Fortsetzung und setzt die emotionale Reise durch das sich wandelnde Amerika fort.

Bildcredit: Tobis Film

„Die Timeboxing-Methode“

Verlag: Goldmann,
Autor: Marc Zao-Sanders,
Seiten: 240, erhältlich: ab 18.12.

Rund um die Uhr beschäftigt, aber die Produktivität stagniert? Dieses Problem erleben viele Menschen in ihrer täglichen Arbeit oder im Privatleben. Mit der Methode des Timeboxings könnte der ewige Kampf gegen die Zeit ein Ende finden. Marc Zao-Sanders erklärt präzise und verständlich, wie sich Aufgaben zu einem bestimmten Zeitpunkt besser bewältigen lassen und deutlich effektiver erledigt werden. Dabei soll das Zeitmanagement-Tool kein Einzelfall bleiben, sondern sich zur vorteilhaften Gewohnheit entwickeln. Terminierte Aufgaben und klare Struktur lösen das Gefühl der Überforderung in Luft auf. Der perfekte Plan für ein bewusstes Leben mit zeitlichen Freiräumen.

Bild: itscroma/elements.envato.com

KRAVAG für alle!

Individuelle Lösungen von Klein bis Groß!

Mobilität ermöglicht Menschen, aktiv, unabhängig und selbstständig zu bleiben – sie wird mit Freiheit assoziiert. So halten etwa laut einer Studie des Verbands der Automobilindustrie (VDA) im privaten Alltag drei von vier Menschen das Auto für unverzichtbar. Für Unternehmen bedeutet Mobilität hingegen vor allem Zugang zu Kunden und Geschäftspartnern sowie eine gute Erreichbarkeit der Arbeitsstätten für Mitarbeiter. Hohe Verfügbarkeit und niedrige Kosten der Mobilität gelten als Katalysator für unternehmerischen Erfolg.

NUTZEN SIE DIE EXPERTISE DER KRAVAG ZUR ABSICHERUNG DER MOBILITÄT IHRER KUNDEN

Ihre Kundenzielgruppe sind alle, die mobil sind oder es bleiben wollen. Für Privatpersonen, insbesondere Familien, Fahranfänger, junge Fahrer unter 30 Jahren oder Senioren, kommt es auf die Details an, um eine umfangreiche Mobilität zu gewährleisten. Bei Unternehmen können Fahrzeughalter, Handwerker, kleine und mittlere Unternehmen (KMU), Logistikdienstleister, Frachtführer, Spediteure und Lagerhalter zu Ihren Kunden zählen.

Die zwei neuen, hochwertigen Produktlinien KRAVAG KfzPolice kompakt und KRAVAG KfzPolice exklusiv ermöglichen es Ihnen als MAXPOOL-Partner, den Versicherungsschutz durch zahlreiche optionale Zusatzbausteine an die Bedürfnisse Ihrer anspruchsvollen Kunden anzupassen.

- Zusatzfahrer für einen kostengünstigen Einstieg in die Mobilität für nur 318 Euro
- Fahrerschutzversicherung – auch für Kräder
- Kasko-Extra Versicherung (Brems-, Bruch- und Betriebsschäden) jetzt auch für Camping-Kfz
- BleibMobil ist eine Produktergänzung für Pkw zur Teilkasko für junge Kunden für 72 Euro. Bei einem technischen Unfall-Totalschaden zahlt KRAVAG dem Versicherungsnehmer für maximal sechs Monate ein Auto-Abo
- Kasko Spezial: ist ein umfangreiches Leistungsupgrade für die KRAVAG KfzPolice exklusiv, welches einer Vollkasko-Produktergänzung für Pkw gleichkommt. Dazu gehören eine Kasko-Extra-Versicherung, eine Autoinhaltsversicherung bis 1.000 Euro, eine Akku-Allgefahrendeckung sowie eine erweiterte Unterschlagungsdeckung. Außerdem sind die Wertminderung bei Unfallschäden und eine verlängerte Neupreis-/Kaufwertentschädigung bis zu 48 Monaten abgesichert. Sublimits, zum Beispiel bei Tierbiss- oder Kurzschluss-Schäden, entfallen komplett.

ATTRAKTIVE SONDEREINSTUFUNGEN – INDIVIDUELLE KRAVAG-LÖSUNGEN FÜR IHRE KUNDEN

Besondere Situationen erfordern besondere Lösungen. Ob Ihr Kunde ein Fahranfänger ist oder gerade den Kauf eines Zweitwagens getätigt hat: Bei einem Fahrzeug- oder Versichererwechsel können Ihre Kunden mit KRAVAG von einer besseren SF-Einstufung profitieren. Vollständige Informationen zu den Produkten und Services der KRAVAG finden Sie im Maklerportal oder im persönlichen Gespräch mit Ihrer KRAVAG Maklerbetreuung. ‹

Individuelle Lösungen finden Sie unter:

Foto: KRAVAG

PHÖNIX
Schutzgemeinschaft

PHÖNIX PHV

Wir übernehmen, wenn alles schiefläuft

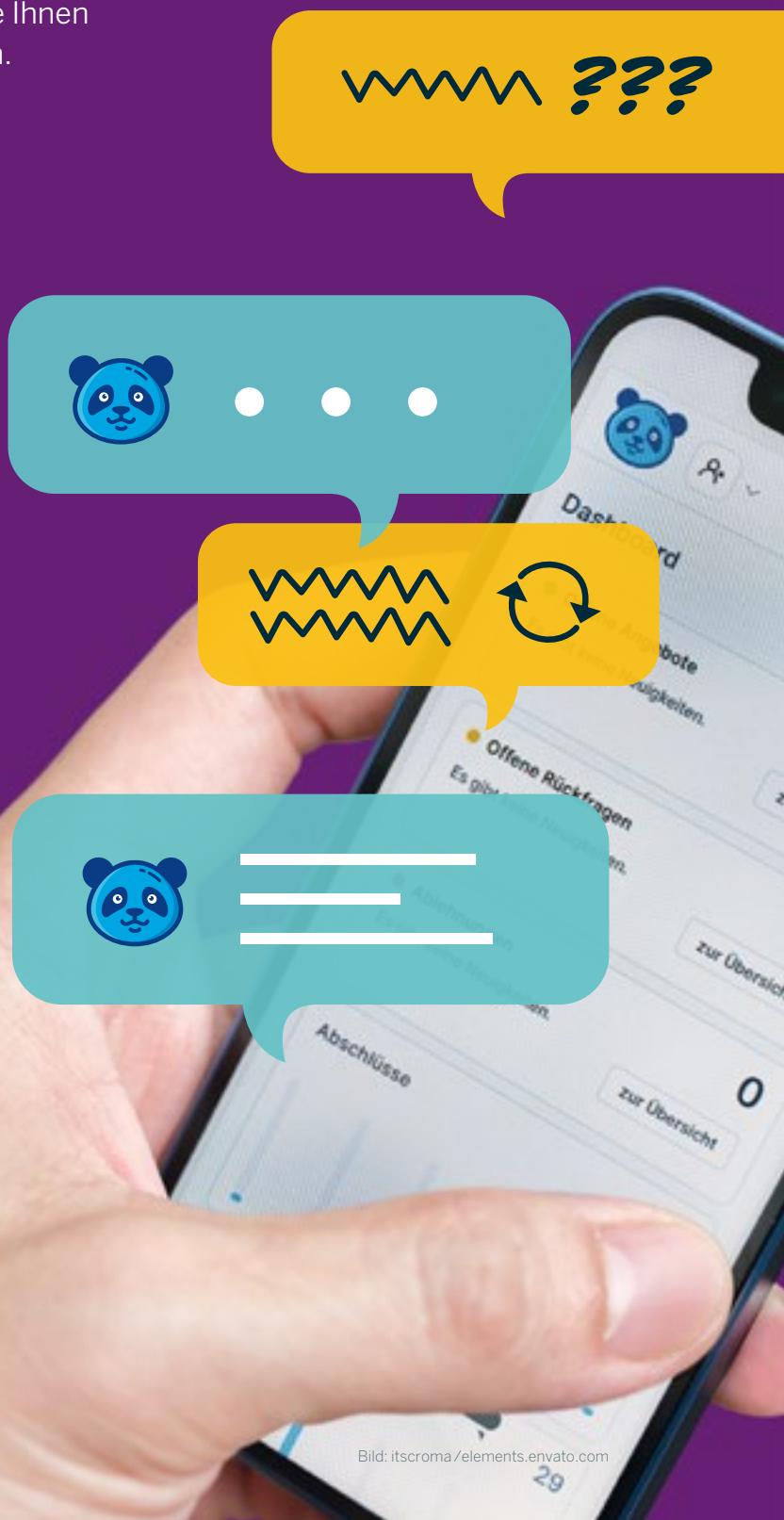
Leistungsstark, faire Vertragsbedingungen, super Preis-Leistungs-Verhältnis und das gute Gefühl, Ihre Kunden rundum abgesichert zu wissen.

Verantwortung verbindet.

Foto: Zarya Maxim/stock.adobe.com

PANDA –
die Risikovoranfrage der Zukunft

Eine Beratung zur privaten Krankenversicherung ist komplex und anspruchsvoll. Umso wichtiger sind hier ein strukturelles Vorgehen, effiziente Beratungstools sowie Vertriebspartner, die Ihnen bei Bedarf mit Rat und Tat zur Seite stehen.



Am Anfang der Beratung steht zunächst eine Machbarkeitsprüfung: Kann der Kunde überhaupt in der PKV versichert werden?
Nach der Prüfung des Bruttogehalts bei Angestellten (Verdienstgrenze 2024: 69.300 Euro brutto) ist man schnell beim Gesundheitszustand des Kunden angelangt. Jetzt beginnt das Raussuchen und Verschicken von Anfragelisten, Einheitsanträgen und Fragebögen, und später folgen noch zahlreiche Mails an die potenziellen Versicherer.

Geht das auch anders? Digitaler, effizienter, schneller, einfacher?
JA, mit dem PANDA!

Was ist der PANDA?
Der PANDA ist ein Vertriebs- und Beratungstool, über das Sie Risikovoranfragen abwickeln und mit den Risikoprüfern direkt und vorgangsbezogen über einen Chat kommunizieren können.

Der PANDA ist Teil der Softwarewelt von blau direkt und eine von vielen Integrationen im Maklerverwaltungsprogramm AMEISE. Das Tool ist bereits seit über zwei Jahren erfolgreich im Einsatz.

Welche Vorteile hat der PANDA gegenüber dem „klassischen Weg“ per E-Mail, und wie sieht der genaue Prozess aus?

1. Ein Knopfdruck genügt, um Ihrem Kunden die Gesundheitsfragen als Link zur Verfügung zu stellen. Nachdem er sie beantwortet hat, spielt er Ihnen die Infos ebenso einfach wieder zurück. Eine automatische Erinnerungs- und Wiedervorlagefunktion gibt es auch. Natürlich können Sie

Bild: itscroma/elements.envato.com

die Gesundheitsfragen aber auch gemeinsam mit dem Kunden besprechen und aufnehmen. Das Verschicken von PDFs und Wiedervorlagen sowie eventuelle Zuordnungsschwierigkeiten entfallen in jedem Fall. Alle Angaben sind strukturiert und lesbar.

2. Nachdem Sie die Antworten des Kunden erhalten haben, prüfen Sie diese auf Vollständigkeit und Plausibilität und senden die Anfrage per Knopfdruck weiter ans KV Werk (im PANDA „Fallmanagement“ genannt). Das KV Werk prüft noch einmal alle Angaben und sendet die Risikovoranfrage an die Gesellschaften, bei denen die angegebenen Diagnosen erfahrungsgemäß am wahrscheinlichsten versicherbar sind.

   Natürlich können Sie auch eigene Vorgaben zu den Versicherern machen. Sie haben auch die Möglichkeit, mit dem KV Werk vorgangsbezogen zu chatten, um weitere Angaben zu machen oder Fragen zu stellen.

3. Der angefragte Versicherer wird per E-Mail über den Eingang einer neuen Voranfrage informiert. Mit einem Mausklick springt auch dessen Risikoprüfer in den PANDA, sieht die Risikofragen und PDF-Anhänge (zum Beispiel Arztberichte) und gibt das Votum direkt im PANDA ab. Dadurch entfallen auch hier Zuordnungsprobleme wie etwa die fehlende Kundennummer in der E-Mail.

   Sobald das Votum abgeschickt wurde, sehen Sie es in Echtzeit im PANDA. Über eingehende Nachrichten, ein neues Votum oder andere Veränderungen informiert Sie der PANDA sofort per E-Mail. Zeitverzögerungen, die durch Weiterleitungen, Zuordnungen und Ähnliches verursacht werden, gehören somit der Vergangenheit an.

4. Sollte der Versicherer eine Rückfrage haben, können Sie diese direkt per Chat mit dem Risikoprüfer klären. Somit entfallen auch hier mühsames und zeitintensives Weiterleiten, Suchen und Zuordnen, da Sie direkt im Vorgang sind und jeder zu jedem Zeitpunkt sieht, was bisher geschah.

5. Nachdem alle Voten vorliegen, können Sie beim KV Werk einen Vergleich anfordern. Dies geht am einfachsten über die Chatfunktion im PANDA.

   Das KV Werk erstellt Ihnen anschließend einen Leistungsvergleich unter Einbezug der erhaltenen Voten und sendet Ihnen die VVG-Unterlagen inklusive des Antrags zu.

6. Den ausgefüllten Antrag laden Sie nun wieder im PANDA unter der entsprechenden Schaltfläche hoch. Der Vertrag wird automatisch in der AMEISE angelegt. Das KV Werk prüft nun noch einmal alle Antragsunterlagen auf Vollständigkeit, sendet den Antrag anschließend an den Versicherer und hält die Policierung nach.

Was kostet der PANDA?
Die Nutzung des PANDA ist für Sie als MAXPOOL-Vermittler kostenlos.

Wird das Tool weiterentwickelt?
Wir arbeiten ständig an Verbesserungen und neuen Funktionen. So wird es bald möglich sein, über den PANDA die voraussichtliche Annahmewahrscheinlichkeit einzusehen, um die Anfragen so noch gezielter zu platzieren. Das spart auch den Risikoprüfern Zeit, sodass Anfragen und Anträge noch schneller bearbeitet werden können.

Wo finde ich den PANDA?
Den PANDA können Sie in der AMEISE unter dem Menüpunkt „Integrationen“ aufrufen. Im Support-Bereich finden Sie außerdem zahlreiche Artikel mit Anleitungen und Prozessbeschreibungen. Ebenso hilfreich ist die Academy, in der ein umfangreicher Videokurs die Nutzung des Tools genau erklärt.

Und natürlich ist auch das KV Werk für Sie erreichbar und unterstützt, wenn es mal hakt. Wir freuen uns auf Ihre Risikovoranfrage und die weitere Zusammenarbeit!

Ihr Team vom KV Werk ‹

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

Mit Mut zur Veränderung

Als Andreas Zak zur PHÖNIX MAXPOOL Gruppe kam, war Papier noch das vorherrschende Medium. Dass sich seitdem einiges verändert hat, ist nicht zuletzt sein Verdienst. Wir sprachen mit dem 44-Jährigen über seinen Werdegang vom Chefentwickler zum IT-Vorstand und die menschliche Seite der Digitalisierung.

Herr Zak, wie lange sind Sie eigentlich schon bei MAXPOOL?
Bei MAXPOOL bin ich schon eine ganze Weile – aber fragen Sie mich bloß nicht nach dem genauen Jahr! Ganz am Anfang war ich noch für Anbeca Networks tätig, die ab Ende der 90er die gesamte IT-Landschaft der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe betreut hat. Ich selbst war dabei als Chefentwickler für die Software verantwortlich und habe somit die digitale Transformation des Unternehmens von Anfang an mitgestaltet. Obwohl ich damals rein rechtlich noch ein externer Mitarbeiter war, habe ich mich deshalb eigentlich schon immer als Teil der MAXPOOL-Familie gefühlt. Seit die IT in die unternehmensinterne Struktur integriert wurde, bin ich das auch ganz offiziell.

Hat das Thema Versicherungen in Ihrem Berufsleben zuvor eine Rolle gespielt?
Nein, das nicht. Wenn man seit Jahren Maklerverwaltungsprogramme oder auch Endkundensoftware für einen Maklerpool entwickelt, wird man aber schnell mit der Branche vertraut und weiß, worauf es den Nutzern ankommt.

Im Jahr 2020 sind Sie dann in den Vorstand der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe aufgerückt.
Damals wurde die Position des IT-Vorstands vakant und ich hatte die Möglichkeit, die Nachfolge zu übernehmen. Da ich die gesamte Unternehmens-Software als Chefentwickler in- und auswendig kannte, war die Entscheidung für beide Seiten nur allzu logisch. Mein Tätigkeitsbereich hat sich dadurch natürlich deutlich verschoben: Ich kümmere mich heute in erster Linie um die technischen Aspekte unserer Projekte und entwickle Ideen für neue technische Lösungen für die PHÖNIX MAXPOOL Gruppe und unsere Makler.

Das letzte große Projekt, das Sie federführend begleitet haben, war die Anbindung an die Systeme von blau direkt. Sind die Mehrwerte schon spürbar?
Auf jeden Fall. Die Anforderungen an die IT eines Unternehmens sind insbesondere in unserer Branche extrem gewachsen. Durch die Kooperation konnten wir diese Last auf mehrere Schultern verteilen, ohne dafür Einschnitte bei der Qualität hinnehmen zu müssen. Weil viele technische Aufgaben rund um die Poolverwaltung weggefallen sind, haben wir außerdem mehr Luft, um uns unseren Stärken zu widmen. Damit meine ich nicht nur unsere Servicequalität oder die fachliche Unterstützung, sondern etwa auch die Darstellung mehrstufiger Abrechnungen oder unseren hauseigenen Assekuradeur. Die anderen Abteilungen profitieren natürlich auch, da von der Risikovoranfrage bis zur Angebotserstellung viele analoge Arbeitsschritte obsolet geworden sind und somit mehr Zeit für die Fachberatung bleibt.

»KI und Digitalisierung zum Trotz: Der Kunde ist mehr als nur die Summe seiner Daten.«

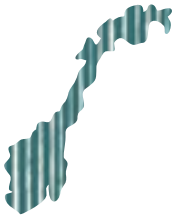
Der Faktor Mensch verschwindet also nicht hinter einem Meer aus Einsen und Nullen?
Ganz und gar nicht! Vielmehr werden Unternehmen umso „menschlicher", je stärker sie auf die Digitalisierung setzen. Das gilt insbesondere für eine so datengetriebene und zugleich beratungsintensive Branche wie die Versicherungswirtschaft.

Werfen wir doch einen Blick in die Zukunft: Welche Trends erblicken Sie als IT-Experte am digitalen Horizont? Aktuell scheint die künstliche Intelligenz das bestimmende Thema zu sein.
Künstliche Intelligenz wird künftig auch in der Versicherungsbranche stärker zum Einsatz kommen. Ich verspreche mir da vor allem Verbesserungen bei der Datenauswertung und der Datenqualität im Allgemeinen. Beispiel Risikobewertung: KI-Lösungen werden es möglich machen, einzelne Kunden individuell zu erfassen und ihnen auf dieser Basis personalisierte Angebote zu erstellen. Rein technisch geht das zwar auch ohne KI, allerdings stünde der Aufwand in keiner Relation zu den Kosten, die damit verbunden wären. Wie bei allen neuen Technologien kommt es auch bei der künstlichen Intelligenz letztlich darauf an, wer sie nutzt und wie sie eingesetzt wird.

Noch eine Frage zum Schluss: Wie entspannt ein MAXPOOL-IT-Vorstand eigentlich nach getaner Arbeit?
Am liebsten draußen in der Natur. Ich bin viel unterwegs und versuche mindestens zwei Mal im Monat mit dem Wohnwagen zu verreisen. Beim Base-Jumping oder Wildwasser-Rafting wird man mich allerdings nicht antreffen; ich bevorzuge eher das gesellige Campen irgendwo im Grünen. ‹

Abfahrt vor atemberaubender Kulisse: Europas schönste Skigebiete

Mit dem Wintereinbruch und dem ersten Schnee spüren Ski-Enthusiasten das Kribbeln im Körper: endlich wieder Adrenalinrausch auf der Piste verspüren! Zum Glück bietet Europa zahlreiche Regionen, die zu langen Abfahrten einladen und eine willkommene Abwechslung zu den klassischen Skigebieten bereithalten.



TRYSIL, NORWEGEN

In der Provinz Hedmark befindet sich Norwegens größtes Skigebiet. Ski- und Snowboardfahrern stehen Pisten mit über 80 Kilometern Gesamtlänge zur Verfügung, die sich auf anspruchsvollen Höhenmetern bis zu 1.000 Meter erstrecken. Dass der Wintersport in dieser Region eine lange Tradition pflegt, beweist die Tatsache, dass 1855 an diesem Ort das erste offizielle Skirennen der Welt stattfand. Langlaufen, Abfahrtsski oder Snowboarden sind in der norwegischen Kommune somit fester Bestandteil des Lebens im Winter. Einheimische und Touristen schätzen die perfekte Lage und die hohe Schneegarantie, die eine gute Basis für einen komfortablen Skiurlaub bieten.

MERANSEN, ITALIEN

Im Sommer lockt Italien mit Strand, Sonne und einem coolen Drink auf der Piazza in Rom. Dass auch der Winter in dem südeuropäischen Land viele Vorteile bietet, rückt oft in den Hintergrund. Das Skigebiet Gitschberg Jochtal in Meransen ermöglicht Wintersportlern auf 55 Pistenkilometern grenzenlosen Abfahrtsspaß und 15 Aufstiegsanlagen. Die abwechslungsreichen Abfahrten geben allen Hobby- und Profi-Skifahrern die Chance, sich zu beweisen. Selbst für die Kleinsten gibt es passende Routen zu entdecken. Wer es ruhiger mag, genießt von den zahlreichen Aussichtsplattformen bei klarer Sicht den Blick über die Dolomiten bis zu den Zillertaler Alpen. Von Anfang Dezember bis Ende April dauert die Wintersaison in der Regel an.

Bild: elements.envato.com, MalyskaStudio/elements.envato.com; Anditii Creative, Freepik/flaticon.com

SAALFELDEN LEOGANG, ÖSTERREICH

Diese Zahlen sprechen für sich: Auf 270 Pistenkilometern erleben Skifahrer ein echtes Winterabenteuer! Anfängern, Familien und Könnern stehen 140 Kilometer blaue, 112 Kilometer rote und 18 Kilometer schwarze Abfahrten zur Verfügung, auf denen sich zweifellos Erfahrungen auf den Boards und Brettern sammeln lassen. Knapp 70 Seilbahnen bringen die Besucher auf schnellstem Weg auf die Bergspitzen, von denen der Geschwindigkeitsrausch über den Pulverschnee beginnt. Um Kraft zu tanken, lässt es sich in den über 60 Hütten entspannen und nebenbei österreichische Schmankerl genießen. Mit diesem Mix aus Erholung und beschleunigtem Puls kann die Wintersaison nur unvergesslich werden!

»Schon kleine Unachtsamkeiten auf der Piste können für Wintersportler eine Lawine an Krankenkosten und rechtlichen Streitigkeiten auslösen. Um Personen und Ausrüstung optimal zu versichern, sind Leistungschecks der Versicherungen ein wichtiger Teil der Urlaubsvorbereitung.«

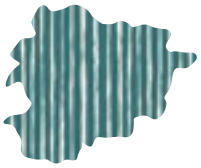
Kevin Jürgens,
Vertriebsvorstand,
PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG

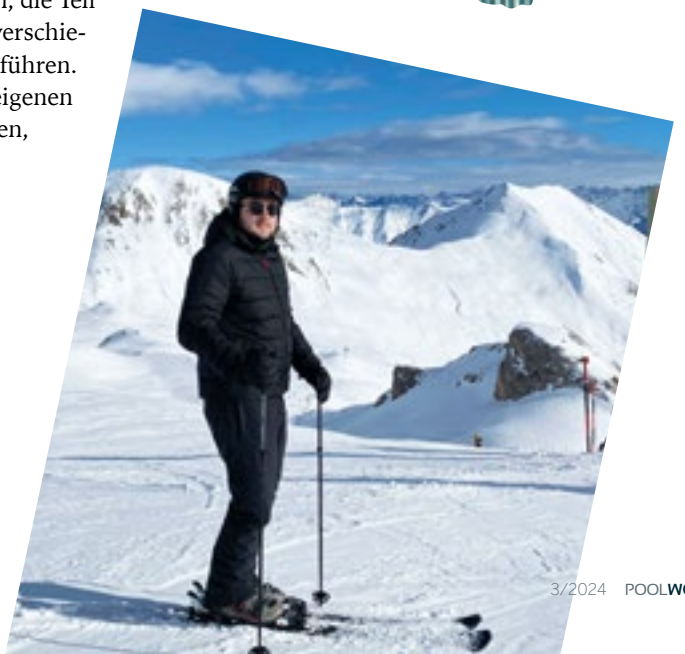
VAL D'ALLOS, FRANKREICH

In den französischen Südalpen versteckt sich der erlebnisreiche Ort, der sich in den vergangenen Jahren zu einem Geheimtipp entwickelt hat. Nur drei Autostunden vom sonnigen Monaco entfernt, scheint das Gebiet auf den ersten Blick wenig schneesicher zu sein. Bei optimalen Bedingungen und dank Einsatz zahlreicher Schneekanonen erweisen sich die anspruchsvollen Pisten als Top-Wahl für Fortgeschrittene. Anfänger sollten die roten und schwarzen Pisten meiden, die Teil der weitläufigen Routen sind und zu verschiedenen Aussichtspunkten über das Tal führen. Im angrenzenden Snow Park, wo die eigenen Freestyle-Skills trainiert werden können, steht der Spaß im Vordergrund.

GRANDVALIRA, ANDORRA

Kaum bekannt, doch zweifellos einen Urlaub wert! Das größte Skigebiet in den Pyrenäen setzt sich aus sechs Sektoren zusammen, die jeweils für unterschiedliche Erfahrungsstufen geeignet sind. Während Canillo für Familien und Einsteiger die beste Wahl ist, können Profis und erfahrene Skifahrer in El Tarter ihre Fähigkeiten unter Beweis stellen. Grau Roig besticht dagegen durch seine Ursprünglichkeit, die bisher vom wachsenden Tourismus verschont blieb. Schneekanonen sichern auch in schneefreien Zeiten das Befahren der verschiedenen Pisten ab und erlauben auf einer Gesamtlänge von insgesamt 210 Pistenkilometern Euphorie und spannende Abfahrten. Wer auf der Suche nach einer Auszeit vom sportlichen Treiben ist, kann in der drei Autostunden entfernten Metropole Barcelona vielfältige Kultur erkunden. ‹





MEIN PERSÖNLICHER VERSICHERUNGSTIPP FÜR SIE:

Neben der passenden Ski-Ausrüstung gehört eine umfangreiche Unfallschutzversicherung oder Auslandskrankenversicherung in jedes Reisegepäck. Ermöglichen Sie Ihren Kunden eine sorgenfreie Zeit im Schnee und informieren Sie sich bei unserem MAXPOOL-Serviceteam über die aktuellen Pakete.

Was macht eigentlich …

Veronika Carallo?

Von A wie Antrag bis Z wie ZÜRS-Zone: Für eine Sachbearbeiterin im Komposit-Bereich ist jeder Arbeitstag ein klein bisschen anders. Das gilt vor allem dann, wenn man wie Veronika Carallo nach zwei Jahren Elternzeit wieder an den Arbeitsplatz zurückkehrt.

Ob sich seitdem vieles bei MAXPOOL verändert hat? „Und ob! Ich habe viele neue Kollegen, von denen jeder besondere Kenntnisse mitbringt. Egal worum es geht: Selbst bei sehr fachspezifischen Fragen hat man schnell jemanden an der Seite, der weiterweiß. Wir sind mittlerweile ein eingespieltes Team, deshalb funktioniert das super." In ihrer Anfangszeit musste man für gelungenes Teamwork schon etwas mehr Geduld mitbringen, wie sich die junge Mutter erinnert: „Ich habe 2020 bei MAXPOOL angefangen, als man noch im Homeoffice oder alleine im Büro arbeiten musste. Da konnte man nicht mal eben schnell den Kollegen nebenan um Rat fragen. Ich bin bis heute erstaunt, wie gut das damals geklappt hat."

Im Verbund mit netten Kollegen klappt die Arbeit natürlich umso besser. Und dann ist da noch die Kooperation mit blau direkt, die auch Veronika Carallo die Arbeit deutlich einfacher macht: „Viele Vorgänge, die früher noch ‚von Hand' erledigt werden mussten, laufen heute automatisiert über die Dunkelverarbeitung von blau. Das bedeutet weniger Routineaufgaben und somit auch mehr Zeit für die wirklich wichtigen Dinge." Also die Bearbeitung der Angebote, Anträge, Änderungen und all der anderen Anfragen, welche die gelernte Reisekauffrau tagtäglich von Maklerseite aus erreichen: „Wir sind so etwas wie die Schnittstelle zwischen Maklern und Versicherern und schalten uns ein, wenn irgendwo Fragen auftauchen. Wenn am Ende beide Seiten glücklich sind, dann bin ich es auch." Eine echte Teamplayerin eben! ‹

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

© AleksandarGeorgiev / istockphoto.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