

# POOLWORLD

Fachmagazin für Finanzdienstleister

## Die **KI** entscheidet

... und die Makler stehen vor der größten  
Bewährungsprobe ihrer Karriere

Warum KI in der Schadenbearbeitung über Relevanz  
oder Austauschbarkeit von Maklern entscheidet

Früh starten.  
Zur Kindervorsorge  
jetzt beraten!

# Vorsorge für Kinder? Ja, die können das.

Gerade bei der langfristigen Vorsorge für Kinder sind langjährige Erfahrung und bewiesene Finanzstärke wichtig. Als Marktführer in der privaten Altersvorsorge in Deutschland bietet Allianz Leben mit der KinderPolice eine bewährte Lösung für den flexiblen Aufbau einer attraktiven Kindervorsorge. Also, warum warten?

Kompletieren Sie Ihre Beratung mit speziellen Kinder-Angeboten von Allianz Kranken.

→ Mehr bei Ihrer persönlichen Maklerbetreuung  
oder unter [makler.allianz.de/kindervorsorge](https://makler.allianz.de/kindervorsorge)



## Liebe Maklerinnen und Makler,

wo MAXPOOL draufsteht, ist nach wie vor MAXPOOL drin – und das mehr denn je. Denn auch 2026 bleiben wir der persönliche Maklerpool, der menschliche Unterstützung sinnvoll mit Cutting-Edge-Technologie verbindet, um Ihnen einen Vorsprung im Wettbewerb zu verschaffen. Gleichzeitig schlagen wir ein neues Kapitel unserer langen Unternehmensgeschichte auf – mit Effizienz, Herz und dem klaren Blick auf die Bedürfnisse des modernen Maklers.

Vielleicht sind ja auch Sie mit neuen Zielen ins Jahr 2026 gestartet. Mehr Wachstum, neue Geschäftsfelder oder Entlastung im Tagesgeschäft: MAXPOOL hat alles, was Sie brauchen. Sie sind noch nicht angebunden? Dann bietet Ihnen die neue POOLWORLD einen kleinen Einblick in die Welt von MAXPOOL – Profi-Tipps, echtes Insiderwissen und gute Argumente für eine Partnerschaft mit Perspektive inklusive.

Ich empfehle etwa das Schadenspezial, in dem wir unter anderem einen genauen Blick auf das Thema „KI in der Schadenbearbeitung“ werfen. Lesenswert ist auch das Interview mit den Schadenverantwortlichen der INTER, die uns einen Blick hinter die Kulissen der Schadenregulierung ermöglichen und Ihnen den einen oder anderen Vertriebstipp mit auf den Weg geben.

Und nicht vergessen: Die bKV bleibt auch im Jahr 2026 insbesondere bei den jungen Arbeitnehmern der beliebteste Mitarbeiter-Benefit. Mit welchen Argumenten Sie auch die Arbeitgeber dafür begeistern, erfahren Sie auf Seite 10.

**Alle Zutaten für ein vertriebsstarkes 2026 in einem Heft.  
Jegliche weitere Unterstützung, die Sie für sprießende Umsätze benötigen, liefern Ihnen Ihre MAXPOOL-Teams.  
Bleiben Sie informiert!**

**HERZLICHST  
IHR KEVIN JÜRGENS**



---

**One-  
by-  
One**  
**Ihr Vorsprung  
in 60 Sekunden.**

**Ein Service.  
Ein Video.  
Alle Vorteile.  
Jetzt reinschauen  
und profitieren!**



## 6

**Gehört in jeden gut geführten Haushalt:**  
Warum die Hausratversicherung weit mehr als nur ein „Nice-to-have“ ist.



## 10

**Wie gewinne ich Arbeitgeber für die bKV?**

Mit diesen Argumenten machen Sie jeden bKV-Muffel zum begeisterten Fan.

## 18

**Schützt bei allen Eventualitäten:**  
Die Veranstalter-Haftpflicht ist auf jedem Event ein gern gesehener Gast. Wir sagen Ihnen, worauf es bei der Absicherung ankommt.



## 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 Biegeleier,  
Björn Blender, Yvonne Czernetzki,  
Laura Sophie Dirks, Christine Drewes,  
Dina Ebrahimi, Kevin Jürgens,  
Jan Köhler, Stephanie Kühn,  
Daniel Lamann, Frank Löffler, Alexej Miller,  
Katharina Schlender, Claudia Tüscher,  
Kay Weddecke, Andreas Zak

### Layout und Gestaltung:

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.

© 2026 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 MDSStV: Oliver Drewes

MAXPOOL ist Teil der Unternehmensgruppe PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG.

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



22

**Vom Buzzword zum echten Büro-Allrounder:** Lesen Sie in unserem Schaden-Special, warum die Zukunft der Schadenbearbeitung KI-gesteuert ist.

---



72

**Rückkehr offen?** Dann greift eine Reiseversicherung zu kurz. Mit unserem Sales-Leitfaden finden Sie schnell den kürzesten Weg zum passenden Versicherungsschutz.

---



34

**Schwere-Krankheiten-Vorsorge oder BU?** Wer die eigene Arbeitskraft wirklich schützen will, entscheidet sich für beides.

---



26

**Frank Wiemann und Martin Dietrich im POOLWORLD-Interview:** Die Schadenverantwortlichen der INTER gewähren seltene Einblicke in ihren Alltag.

---

38

**Verborgene Datenschätze:** Das neue Courtage-Cockpit von MAXPOOL macht aus Ihren Daten echte Wachstumstreiber.

---





# Hausratversicherung – verzichtbar?

*Nur, wenn man Jeff Bezos heißt!*



st eine Hausratversicherung wirklich notwendig – oder eher ein verzichtbarer Baustein im Versicherungsordner? Diese Frage sorgt nicht nur bei Kunden, sondern selbst unter Versicherungsexperten immer wieder für Diskussionen. Ein Gespräch unter Kollegen hat kürzlich gezeigt, wie unterschiedlich die Wahrnehmung dieses Themas sein kann. Für die einen ist die Hausratversicherung optional, für andere eine der wichtigsten privaten Absicherungen überhaupt. Grund genug, genauer hinzuschauen – und zu erklären, warum diese Police für die meisten Haushalte weit mehr ist als nur ein „Nice-to-have“.

Kennen Sie das? Sie stehen mit Kollegen zusammen, tauschen sich zu irgendwelchen Themen aus, und plötzlich kommt von einer Kollegin eine Aussage, die kaum zu verstehen ist. Genau diese Situation habe ich vor einigen Tagen erlebt und habe sie zum Anlass genommen, dazu diesen Artikel zu schreiben oder anders gesagt: ein flammendes Plädoyer für die Hausratversicherung zu verfassen.

### SOLIDER SCHUTZ SCHON AB 2,16 EURO

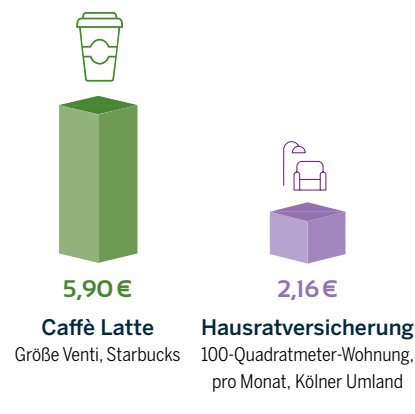
Bei dem oben erwähnten Kollegengespräch ging es um die Notwendigkeit verschiedener Komposit-Versicherungen. Wir waren uns alle einig, dass die Privathaftpflicht die wichtigste private Absicherung ist. Beim Thema Hausrat war es dann um die Einigkeit geschehen. Die eine Kollegin, die in einem eigenen Haus wohnt, verheiratet ist und Kinder hat, war der Meinung, dass die Hausratversicherung verzichtbar sei. Ehrlich gesagt, ich kann den Gedanken verstehen – aber auch nur dann, wenn ich Jeff Bezos bin und eine mehr als ausreichende finanzielle Reserve auf meinem Konto habe. Als Normalo mit ganz normalen Rücklagen sehe ich das Thema deutlich anders. Ich halte die Hausratversicherung für eine der elementaren Absicherungen, die jeder Haushalt haben sollte.

Wir haben alle schon die Spendenaufrufe, bevorzugt um Feiertage herum, gelesen, mit denen für die alleinstehende Mutter mit Kindern nach Wohnungsbrand gesammelt wird. Wir alle kennen jemanden, bei dem schon mal eingebrochen wurde. Das Kostenargument kann ich nicht gelten lassen. Die Hausratversicherung gehört zu den Absicherungen mit einem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis und kostet selten mehr als eine Tasse Kaffee bei Starbucks. Stimmt nicht? Vergleichen wir doch mal konkret: Ein Caffè Latte bei Starbucks in der Größe Venti liegt bei

rund 5,90 Euro. Die Hausratversicherung für eine 100 Quadratmeter große Wohnung im Kölner Umland startet bei 2,16 Euro pro Monat, und ein Produkt mit einem umfassenden Leistungskatalog gibt es bereits ab 3,40 Euro.

### SICHERHEIT ZUM KLEINEN PREIS

Der Preisvergleich mit einem Caffè Latte zeigt: Eine Hausratversicherung bekommt wirklich jedem Geldbeutel.



### DER SCHATZ IM KLEIDERSCHRANK

Wenn man das Preisargument entkräftet hat, kommt oft das „Aber so viel besitze ich doch gar nicht“-Argument. Ich stelle dann meistens die Gegenfrage: „Welchen Wert hat der Inhalt deines Kleiderschranks?“ Das fängt bei der Unterwäsche an und hört irgendwann bei Handtüchern und Bettwäsche auf. Eine Boxershorts liegt irgendwo bei 15 bis 25 Euro, ein Set Damenwäsche oft bei 100+ Euro, und jeder von

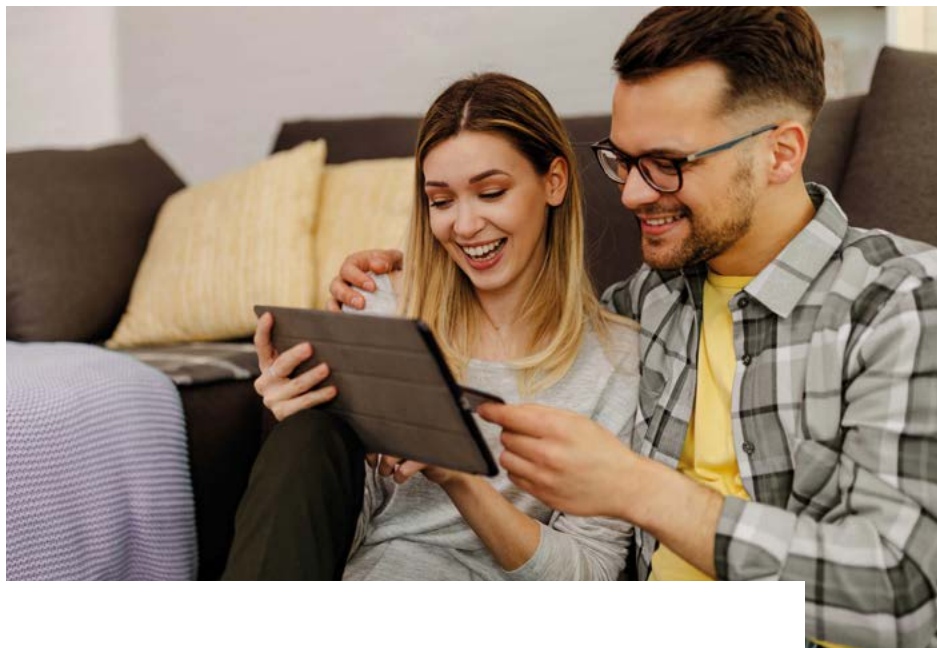
uns besitzt mehr als ein Stück Unterwäsche. Ein vernünftiges T-Shirt startet bei 50 Euro, eine Jeans bei um 100 Euro und ein Anzug weit darüber. In der Küche ist es ähnlich. Die „gute“ Pfanne, die tollen Kochmesser, die Kaffeemaschine, das schöne Geschirr. »

---

»Das bisschen Haushalt bezahlt sich von allein? Keineswegs – ein Totalschaden kann in vielen Fällen existenzbedrohend sein.«

---

**Frank Löffler,**  
Geschäftsführer der  
PHÖNIX Schutzgemeinschaft



Bei einer umfassenden Bestandsaufnahme kommen in so gut wie jedem Haushalt schnell Werte im mittleren fünfstelligen Bereich zusammen. Im Schadenfall stellt sich dann oft genug heraus, dass die eigenen Reserven für einen Neustart nicht ausreichen und die Geschädigten in der Folge dann erhebliche Zugeständnisse an die Kleidung, Einrichtung und Ausstattung machen müssen.

### IM SCHADENFALL UNBEZAHLBAR

In meiner beruflichen Praxis hatte ich schon mehrere Fälle, bei denen es nach einem Totalschaden dramatisch wurde. Der krassste Fall war ein Brand in einem Mehrfamilienhaus, in dem vier von sechs Parteien keine Hausratversicherung hatten. Auch wenn die Betroffenen nicht komplett auf den Kosten sitzen geblieben sind, da die Entschädigung für das zerstörte Eigentum durch die Haftpflichtversicherung der Brandverursacherin geleistet wurde. Da sprechen wir aber von einer Zeitwert- und nicht wie in der Hausratversicherung üblich von einer Neuwertentschädigung. Da liegen zwischen Anspruch und tatsächlicher Entschädigung schnell mal mehrere Zehntausend Euro.

In einem anderen Fall (Brand im Dachstuhl) entstanden erhebliche Schäden durch Löschwasser. Die Feuerwehr erklärte das Haus bis auf Weiteres für unbewohnbar, und die Geschädigte musste für knapp zwei Wochen in ein Hotel ziehen. Über eine Hausratversicherung wären die Hotelkosten übernommen worden. Leider war auch in diesem Fall keine entsprechende Absicherung vorhanden und meine Bekannte ist auf den Hotelkosten von rund 1.000 Euro sitzen geblieben. In beiden geschilderten Fällen wären für den Preis eines Caffè Latte Venti diese Kosten komplett übernommen worden.

### NUTZEN SIE DAS VERTRIEBSPOTENZIAL!

Wie hoch ist die Quote der Hausratabdeckung bei Ihren Kunden? Bundesweit liegt die Abdeckung bei rund 75 Prozent, damit ergibt sich ein Potenzial von rund 10 Millionen Haushalten, bei denen die Ansprache zum Thema Hausratversicherung Erfolg versprechend sein kann. Bei einer Durchschnittsprämie von 60 Euro im Jahr sprechen wir von einem theoretischen Bestandsvolumen von 600.000.000 Euro. Sie wollen sich ein Stück dieses Kuchens sichern? Die PHÖNIX Schutzgemeinschaft unterstützt Sie gerne mit passenden Vertriebsaktionen – sprechen Sie uns einfach darauf an. ◀



Alle Informationen  
zum Produkt  
finden Sie hier!

# 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](http://www.maxpool.de)



**MAXPOOL**  
Maklerkooperation



# Die bKV richtig positionieren



# Mehr Arbeitgeberattraktivität ohne Gehaltserhöhung

Wie schaffen Sie es, selbst die größten bKV-Muffel von den vielen Vorteilen dieses Mitarbeiter-Benefits zu überzeugen? Den einen Weg gibt es leider nicht – dafür aber viele Ansätze, die sich in der Praxis immer wieder bewährt haben. Wir stellen sie Ihnen vor.

Die betriebliche Krankenversicherung bietet nur Vorteile! Arbeitnehmer sind durchweg begeistert von dem Arbeitgeber, von Arbeitgeberseite wird die einfache Einrichtung gelobt, und eigentlich sollte dieser Mitarbeiter-Benefit den Vermittlern aus der Hand gerissen werden. Leider ist es nicht so! Schlechte wirtschaftliche Lage der Unternehmen, politische Unsicherheit, Skepsis gegenüber Versicherungen – es gibt viele Gründe, etwas nicht zu tun. Warum schlagen der Obstkorb und das Fitnessstudio als Mitarbeiter-Benefits in der Häufigkeit immer noch die bKV?

Wie können Sie den Arbeitgeber davon überzeugen, dass die bKV weit mehr Vorteile bietet? Es gibt nicht den einen, immer funktionierenden Königsweg, um Arbeitgeber für die betriebliche Krankenversicherung zu gewinnen. Einen „Heiligen Gral“, der in jedem Gespräch automatisch zum Abschluss führt, können auch wir nicht liefern.

Was wir jedoch teilen können, sind erprobte Ansätze aus der Praxis – Argumentationslinien, die sich in der Beratung und im Vertrieb wiederholt bewährt haben. Entscheidend ist dabei, die bKV nicht abstrakt zu erklären, sondern passgenau auf den jeweiligen Arbeitgeber zuzuschneiden. Wer überzeugen will, muss verstehen, welche Themen Entscheidern in Unternehmen wirklich wichtig sind.

Wir unterscheiden beispielsweise zwischen einem eher nüchternen Zahlenmenschen und einem eher fürsorglichen, emotionalen Arbeitgeber. Mit welchen Argumenten bekommen Sie welchen Chef-Typ überzeugt?

Ein Beispiel: Trifft man auf einen nüchternen Zahlenmenschen, greifen Appelle an soziale Verantwortung oder Fürsorge meist zu kurz. Deutlich wirksamer ist es, die bKV als wirtschaftliches Instrument zu positionieren. Etwa indem man aufzeigt, wie ein schneller Terminalservice Ausfallzeiten reduziert, Krankheitstage senkt – und sich die Investition in die bKV unter dem Strich sogar selbst refinanzieren kann. Genau hier entsteht Überzeugungskraft.

Zuerst etwas Banales, das aber leider häufig nicht konsequent gemacht wird: Für die Risikobeurteilung in der Sachversicherung stellen Sie vor der Vorschlagserstellung viele Fragen zum Betrieb, damit der Versicherungsschutz passt. Genauso starten Sie mit der bKV. Fragen Sie den Inhaber oder die HR-Abteilung, was aus personalpolitischer Sicht die größten Herausforderungen für das Unternehmen sind.

Häufig werden hier die Gewinnung von Mitarbeitern, Erhöhung der Mitarbeitermotivation und Mitarbeiterbindung genannt. Aber vielleicht ist es auch die Reduzierung des Krankenstandes oder das Halten älterer Mitarbeiter. Darauf sollten Sie Ihre Argumente abstellen. >>



# Die Bene

## KRANKENGELD:

„In Ihrer Firma könnten Ihre Mitarbeiter keine oder kaum finanzielle Einbußen haben, sollten sie mal aus Krankheitsgründen aus der Lohnfortzahlung fallen.“ Mit diesem Satz sprechen Sie Firmeninhaber an, die vielleicht sogar in zwei unterschiedliche Richtungen denken. Den sozialen Inhaber, der sich um das Wohl der Mitarbeiter sorgt, und den Firmeninhaber, der gerade verzweifelt Mitarbeiter sucht, dafür schon sehr viel Geld ausgegeben hat und mit diesem Slogan eventuell bei Recruiting-Aktionen punktet.

---

*»Kopf oder Zahl?  
Fürsorglich oder nüchtern?  
Wer die bKV erfolgreich  
vermitteln will, muss die Person  
im Chefsessel kennen.«*

---

**Jens Biegameier,**  
Experte für betriebliches  
Vorsorge-Management,  
MAXPOOL

## REFINANZIERUNG KRANKENTAGE:

Die sogenannten Absentismus- und Präsentismuskosten sind den Arbeitgebern ein Begriff, sofern die Führungskraft ein Zahlenmensch ist oder natürlich auch bei mittelständischen Unternehmen. Zu den Begrifflichkeiten: Absentismuskosten sind die Kosten, die ein Arbeitgeber hat, wenn ein Mitarbeiter krank ist; Präsentismuskosten entstehen einem Arbeitgeber, wenn ein Mitarbeiter krank ist, trotzdem arbeiten geht und dann nur etwa 50 Prozent seiner Arbeitsleistung abrufen kann. Wenn man nun davon ausgeht, dass diese Kosten durch eine bKV reduziert werden können – wie oben schon erwähnt durch schnelle Arzttermine und eventuell auch schnelle Hilfe durch eine ärztliche Videosprechstunde oder durch Prävention durch Vorsorgeuntersuchungen –, können Einsparungen der Absentismus- und Präsentismuskosten eine bKV komplett refinanzieren.

## LÖSUNGEN FÜR EINE JUNGE BELEGSCHAFT:

Als die betriebliche Krankenversicherung Mitte der 2010er-Jahre noch in den Kinderschuhen war, gab es nur Bausteintarife, die meist nur für die ältere Belegschaft interessant waren. „Was soll ich denn mit einer Zahnzusatzversicherung?“, fragte sich da der 25-jährige Mitarbeiter. Hier hat der Budgettarif den Durchbruch geschafft, für die gesamte Belegschaft interessant zu sein. Für jeden ist etwas dabei. Während sich der ältere Mitarbeiter freut, die nächste Krone beim Zahnarzt vom Chef bezahlt zu bekommen, freut sich der junge Mitarbeiter über Zahnprophylaxe, Bleaching, Massagen oder vielleicht auch einen Zuschuss zur nächsten Brille. Auch alternative Heilmethoden sind für viele junge Mitarbeiter interessant.



fits

#### VORSORGEUNTERSUCHUNGEN:

„Wollen Sie für Ihre Mitarbeiter Lebensretter sein? Vorsorgeuntersuchungen können Probleme erkennen, bevor der Mitarbeiter eventuell Beschwerden hat und diese auch ernst nimmt.“

Hier auch wieder zwei unterschiedliche Richtungen: 1. Probleme früh erkennen und damit womöglich lange Ausfälle verhindern. 2. Wenn nur bei einem Mitarbeiter frühzeitig beispielsweise eine Krebserkrankung erkannt wird, kann der Arbeitgeber ein echter Lebensretter sein.

#### PSYCHISCHE GESUNDHEIT:

Die Hauptursache für Berufsunfähigkeit sind aktuell bekanntermaßen die psychischen Erkrankungen. Zum Glück führt nicht jede psychische Krisensituation zu einer langfristigen Erkrankung und direkt zur Berufsunfähigkeit. Wichtig sind eine schnelle Behandlung und Hilfestellungen, schnell an Fachtermine zu kommen.

Es gibt Berufe, die psychisch sehr belastend sind, beispielsweise in der Pflege. Unser Argument für den Arbeitgeber, der gegenüber seinen Arbeitnehmern eher sozial und fürsorglich eingestellt ist: „Ihre Mitarbeiter erleben bei der Arbeit oft emotional belastende Situationen? Welche Lösungen bieten Sie an, wenn Mitarbeiter darüber sprechen möchten oder müssen? Wie würden Ihre Mitarbeiter ein Telefoncoaching für den Umgang mit psychischen Belastungen empfinden?“

Ist der Arbeitgeber eher ein Zahlenmensch? Dann wandeln Sie Ihre Fragen ab: „Sind Sie der Ansprechpartner für die Mitarbeiter, wenn diese psychisch besonders belastende Situationen erleben? Waren Mitarbeiter deswegen schon krankgeschrieben? Wäre das für Sie eine Erleichterung, wenn Sie Mitarbeiter an Fachleute für ein Telefoncoaching verweisen könnten?“

Übrigens: Wenn die Motivation des Arbeitgebers für die Einrichtung der bKV eher monetärer Natur ist, so wird dies nicht die Wertschätzung der Arbeitnehmer schmälern. Diese werden unabhängig von der Motivation zufriedener mit dem Arbeitgeber sein, eine höhere Wertschätzung empfinden und auch eher mal ihren Arbeitgeber weiterempfehlen.

Und zum Schluss noch ein letzter Tipp: Da auch der Inhaber mitversichert wird, ebenso wie die Mitarbeitenden und angestellten Familienangehörigen, ist auch durchaus ein eigenes Interesse da. Sie kennen Ihren Kunden. Wie sieht sein Lächeln aus? Ist Zahnersatz gerade ein Thema? Oder steht ein Krankenhausaufenthalt bevor? Hier kann und darf der Inhaber auch an sich selber denken und den Versicherungsschutz entsprechend so einrichten, dass auch jener die maximalen Vorteile hat. Und wenn er damit noch die Mitarbeiter glücklich macht, umso schöner. ◀

---

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

# Cyberangriffe mit KI: Der Mensch bleibt das größte Risiko

Die Methoden der Internetkriminellen werden im Zeitalter der KI immer raffinierter. Wie sich Ihre Gewerbekunden dennoch wirksam vor Angriffen schützen können, erklärt Ihnen unser Gastautor und Cyberversicherungs-Experte Björn Blender.

**D**er reiche Prinz aus Nigeria war einmal: Cyberkriminelle entwickeln immer professionellere Methoden, um die Erfolgsaussichten ihrer Angriffe zu erhöhen. Künstliche Intelligenz ist für sie nur ein weiteres Toolkit, mit dem sich die Qualität, Geschwindigkeit und nicht zuletzt Glaubwürdigkeit solcher Angriffe deutlich optimieren lassen. Kommen aktuelle IT-Sicherheitsstandards da überhaupt noch mit?

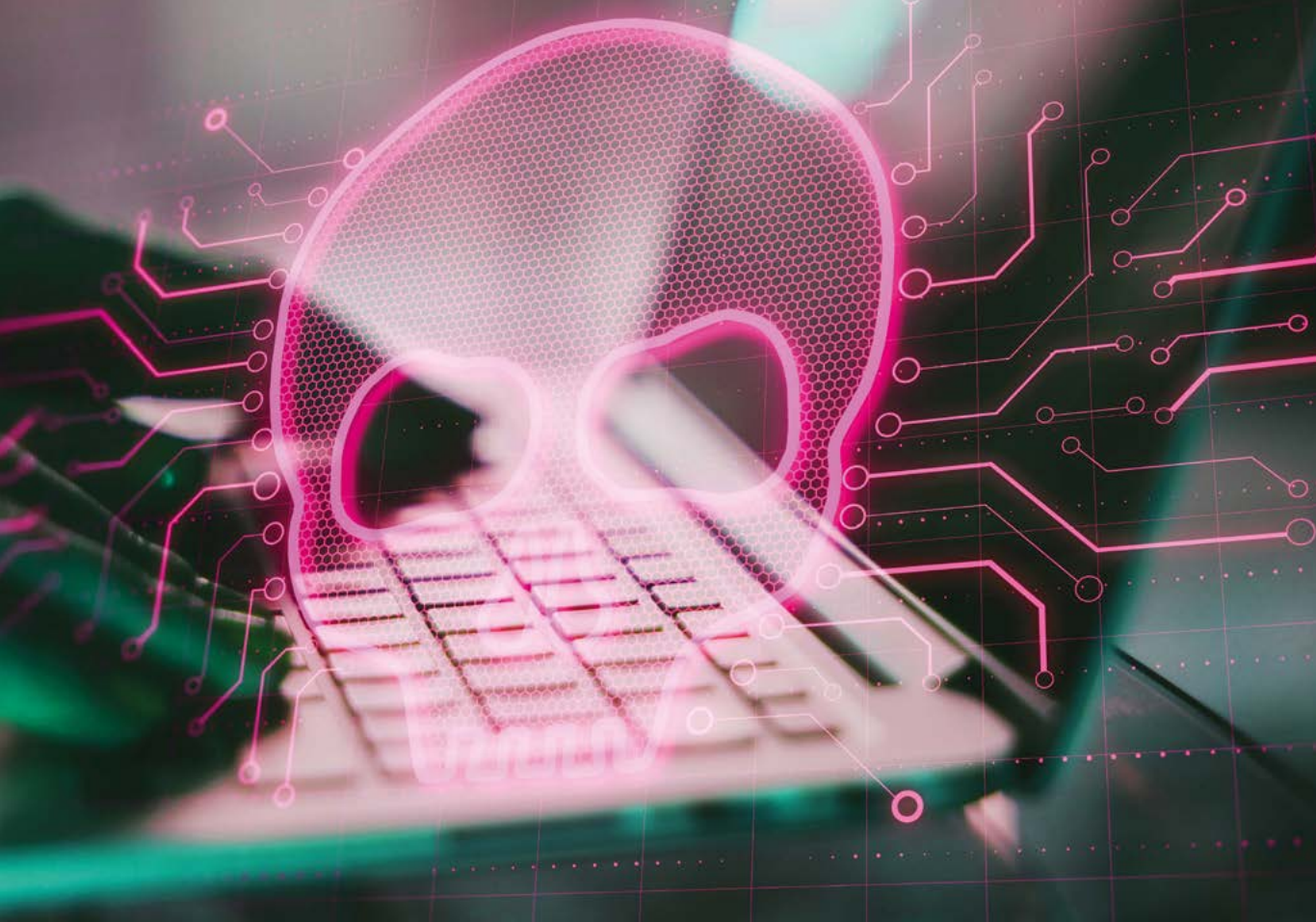
## RISIKOFAKTOR MENSCH

Der Mensch selbst war schon immer das bevorzugte Einfallstor der Cyberkriminellen. Mit klassischen Angriffsarten wie Phishing betreiben sie Social Engineering, also die gezielte Manipulation von Menschen, um so beispielsweise an sensible Kundendaten zu gelangen. Wer schon einmal mit einem KI-Chatbot interagiert hat, weiß, dass sich mithilfe von KI-Modellen personalisierte, sprachlich perfekte und fehlerfreie Nachrichten erstellen lassen.

## KI-TOOLS RICHTIG NUTZEN

Die IT-Sicherheit Ihrer Gewerbekunden haben Sie im Blick, aber wie schaut es eigentlich in Ihrem eigenen KI-unterstützten Büro aus? Wir geben Ihnen einen kleinen Überblick über die größten Stolperfallen und liefern Tipps für einen (haftungs)sicheren Makleralltag.

- › KI-Chatbots sind ideal, um einfache Anfragen zu beantworten und die Kunden auf wichtige Informationen hinzuweisen. Die vollautomatisierte Pipeline von der Anfrage über die Produktempfehlung bis zum Abschluss ist dagegen keine Option, weshalb bei der eigentlichen Beratung schon aufgrund der Haftungssicherheit Ihre menschliche Kompetenz gefragt ist.
- › Sensible Kundendaten gehören nicht in öffentliche KI-Systeme. Achten Sie bei der Wahl der IT-Tools deshalb darauf, dass diese DSGVO-konform sind; der Abschluss eines Auftragsvertrags (AV-Vertrag) schafft zusätzliche Sicherheit in Bezug auf die Nutzung und Verarbeitung von Nutzerdaten.
- › Transparenz ist Trumpf. Stellen Sie sicher, dass Ihre Kunden jederzeit wissen, dass sie mit einer KI-Anwendung interagieren, und legen Sie lückenlos offen, welche Daten zu welchem Zweck gespeichert und verarbeitet werden. Grundsätzlich gilt beim Thema Daten das Prinzip „So viel wie nötig und so wenig wie möglich“.



Öffentlich verfügbare Informationen wie unternehmensspezifische Daten oder Social-Media-Profile reichen meist aus, um solche individualisierten Angriffsszenarien zu entwickeln. Mit den generischen Massenmails von einst haben diese kaum noch etwas gemein. Vorbei sind die Zeiten, in denen der erwähnte Prinz schnell als Betrug enttarnt und mitsamt seinem Vermögen getrost in den Spam-Ordner verschoben werden konnte.

#### **DIE PERFEKTE TÄUSCHUNG**

Eine besonders gefährliche Mischung aus KI und Social Engineering sind Imitationen. KI kann täuschend echte Deepfakes erzeugen, die Stimmen und Gesichter echter Menschen perfekt imitieren. Ist dieser Köder erst geschluckt, stehen den Cyberkriminellen viele Wege offen. Sie können etwa ihre Opfer dazu bewegen, hohe Geldbeträge an die falsche Adresse zu überweisen, oder an sensible Informationen gelangen, die es ihnen erlauben, noch tiefer in das betroffene Unternehmen einzudringen. Netzwerke werden auf Schwachstellen gescannt, Informationen verschlüsselt, Daten abgezogen.

Klassische IT-Sicherheitsmaßnahmen stoßen angesichts der wachsenden Bedrohungslage zunehmend an ihre Grenzen. Technische Schwachstellen auszumerzen ist dabei nur die halbe Miete, da Social Engineering bewusst auf Verhaltensmuster, Entscheidungsprozesse und Vertrauen im Unternehmen abzielt. Eine Firewall oder ein Antivirusprogramm können gegen daraus resultierende Fehlentscheidungen wenig ausrichten.

#### **KI VS. KI**

Wenn KI Cyberangriffe so viel einfacher macht, sollte sie dann nicht auch die Cyberabwehr verstärken können? In Bereichen wie der automatisierten Erkennung von Anomalien oder »

---

*»Aufmerksame Mitarbeiter und verlässliche IT-Lösungen können die meisten Cyberrisiken sicher entschärfen. Dort, wo die Prävention an ihre Grenzen stößt, übernimmt die Cyberversicherung.«*

---

**Björn Blender**  
Leiter Maklervertrieb,  
CyberDirekt GmbH

Bedrohungen kommt sie bereits zum Einsatz, doch ein Restrisiko bleibt. KI-gestützte Verteidigungssysteme helfen zwar, Angriffe schneller zu erkennen und einzudämmen, aber sie verhindern nicht alle denkbaren Szenarien. Dort, wo die IT-Sicherheit an ihre Grenzen kommt, muss der Mensch übernehmen. Das zu begreifen und ein gesundes Bewusstsein für gewerbliche Cyber Risiken zu entwickeln, ist für Unternehmen schon heute essenziell.

### DECKT DIE CYBERVERSICHERUNG AUCH SCHÄDEN DURCH KI AB?

Wer bereits eine Cyberversicherung abgeschlossen hat, darf nun aufatmen. Denn aus Sicht des Versicherers ist es unerheblich, ob ein Cyberangriff mit oder ohne KI-Unterstützung ablief. Die deckungsauslösenden Momente sind oftmals sehr weit formuliert und unter den Begriff der Informationssicherheitsverletzung gelegt. Entscheidend ist, dass der entstandene Schaden durch die Verletzung der Schutzziele „Vertraulichkeit, Verfügbarkeit und Integrität“ verursacht wurde.

### DIE CYBERVERSICHERUNG SCHÜTZT EXISTENZEN

Selbst kleine und mittlere Unternehmen wissen heute um die Gefahren eines Cyberangriffs, doch der Markt ist noch lange nicht durchdrungen. Knapp die Hälfte aller Gewerbetreibenden in Deutschland hat noch keine Cyberversicherung abgeschlossen, was Ihnen enorme Vertriebspotenziale eröffnet. Die verschärfte Bedrohungslage bietet hier einen idealen Anlass, dieses wichtige Thema im Gespräch mit Gewerbekunden auf die Tagesordnung zu setzen. Passende Spezialtarife finden Sie in Ihrem MAXOFFICE unter „Gewerbliche Versicherung“; menschliche Fachkompetenz liefert Ihnen das MAXPOOL-Komposit-Team – sprechen Sie uns einfach an! ◀

---

#### Kontakt:

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



---

#### BJÖRN BLENDER

Björn Blender ist schon seit mehr als 20 Jahren ein Teil der Versicherungsbranche. Der ausgebildete Betriebswirt (IHK) und Haftpflichtunderwriter (DVA) spezialisierte sich 2019 auf die Cyberversicherung und übernahm im selben Jahr die Leitung des Maklervertriebs der CyberDirekt GmbH, eines Spezialversicherungsmaklers für die gewerbliche Cyberversicherung. Neben dieser Tätigkeit teilt er sein Versicherungs-Know-how unter anderem als Autor für Fachliteratur.

---



Beamte  
gewinnen

Top  
KV-Tarife

Abschluss-  
stark

Eric Bussert, Vorstand

## Mission Beamte

Mit den neuen herausragenden KV-Tarifen positioniert sich die HanseMerkur bestens in der Privaten Krankenvollversicherung für Beamte: Top Leistungen auch für preissensible Kunden und starker Rundum-Schutz im Premium-Segment. Und für alle gilt natürlich ein Gesundheitsrabatt sowie eine garantierte Beitragsrückerstattung – für zufriedene Kunden und Ihren Vertriebs Erfolg, denn Hand in Hand ist HanseMerkur.



Hand in Hand ist  
**HanseMerkur**

# Warum Sie als Makler bei Veranstaltungen keine Lücke lassen dürfen

Mit der richtigen Veranstalter-Haftpflicht schützen Sie Ihre Kunden zuverlässig vor teuren Schadenersatzforderungen – vom ersten Aufbau bis zum letzten Gast.

**B**is zum kalendarischen Frühlingsanfang am 20. März sind es zwar noch ein paar Tage, aber die Vorbereitungen für so manche Veranstaltung im Frühling laufen bereits auf Hochtouren. Die Bandbreite ist groß: Festumzüge, Frühjahrmessen, Kulturveranstaltungen und Straßenfeste. Und je mehr sich die Temperaturen in Richtung Sommer bewegen, desto dichter finden sich die Termine im jährlichen Veranstaltungskalender. Was die Verantwortlichen dabei oft vor lauter Organisationsaufwand vergessen: die passende Veranstalter-Haftpflichtversicherung! Denn nicht nur die Veranstaltungen sind vielfältig, die Risiken sind es ebenfalls.

Insbesondere bei Veranstaltungen, die eine Vielzahl an Erlebnissen im Angebot haben, finden zahlreiche Dinge parallel statt: Auf der Bühne spielt die Nachwuchsband, an der Würstchenbude laufen die Grills heiß und im Kinderzelt purzeln die Kleinen durcheinander. Dass es dabei zu Unfällen und Schäden kommen kann, ist nicht besonders verwunderlich: Eine Zange fällt in die Fritteuse und

verschmutzt die Tasche einer Besucherin, oder ein Gast stolpert über einen Kabelkanal und stürzt unglücklich. Das Ergebnis: Beide stellen Schadenersatzforderungen an den Veranstalter. Aber mit der passenden Veranstalter-Haftpflichtpolice sind Ihre Kunden gegen finanzielle Risiken, die sich durch die Veranstaltung ergeben könnten, ausreichend abgesichert.

## WOVOR SCHÜTZT EINE VERANSTALTER-HAFTPFLICHTVERSICHERUNG?

Eine Veranstalter-Haftpflichtversicherung schützt Veranstalter gegen finanzielle Risiken, die im Zusammenhang mit Schadenersatzforderungen Dritter aus Schäden durch die Veranstaltung entstehen. Zu den typischen Risiken zählen durch den Veranstalter verursachte Sach- und Personenschäden der Besucher, Unfälle durch mangelnde Absicherung von Gefahrenstellen oder Schäden an gemieteten Räumlichkeiten. »



**Clemens Bahe,**  
Teamleiter und Fachberater  
Sach- und Gewerbeversicherung,  
MAXPOOL

---

## WARUM WIR DIE VERANSTALTER- HAFTPFLICHTVERSICHERUNG DER MANNHEIMER EMPFEHLEN:

### Die Zielgruppen:

Veranstalter kurzfristiger Veranstaltungen zweier Kategorien, wie zum Beispiel

- › Ausstellungen, Messen, Märkte, Feste, kulturelle Veranstaltungen, Tagungen, Kongresse, Seminare und Festumzüge
- › Sportveranstaltungen, Rock-/Popkonzerte, Viehauktionen, Tierschauen

### Die wichtigsten Deckungsbausteine auf einen Blick:

- › **Versicherungssummen:** Versicherungssummen pauschal für Personen-, Sach- und Vermögensschäden bis 3 Millionen Euro (Selbstbeteiligung bei Sach- und Vermögensschäden 150 Euro) oder auf Wunsch höher
- › **Mietsachschäden:** Schäden an gemieteten Räumen oder Gebäuden sind bis zu 1 Million Euro abgesichert (Selbstbeteiligung 250 Euro).
- › **Verlust fremder Zugangsmittel:** Kommen fremde Schlüssel, Codekarten und/oder Transponder abhanden, werden die Kosten für den Austausch der Schlösser oder der Schließanlage übernommen.
- › **Fehlalarm:** Ebenfalls abgesichert sind versehentlich bei Dritten ausgelöste Fehlalarme.

### Zusätzlich versichert sind:

- › die Unterhaltung von Beleuchtungs- und Beschallungsanlagen, Wegweisern, Werbetafeln, sanitären Anlagen, Verkaufsständen in eigener Regie
- › die Unterhaltung von Zelten und Podien, inklusive eigenen Auf- und Abbaus
- › die Unterhaltung von Tribünen, der eigene Auf- und Abbau ist zusätzlich versicherbar
- › Ordnerdienste zwecks Einlasskontrolle und Sicherung der Veranstaltung
- › die Zubereitung und Abgabe von Speisen und Getränken in eigener Regie
- › die Nutzung nicht zulassungs- und versicherungspflichtiger Kfz und Arbeitsmaschinen

### Versicherbar:

- › Hüpfburgen und Feuerwerke können ebenfalls eingeschlossen werden.
-

## WELCHE FRAGESTELLUNGEN SIND BEI DER WAHL DER DECKUNG ZU BEACHTEN?

### Versicherungssumme:

Um was für eine Veranstaltung handelt es sich, und wie lange wird sie dauern? Wie viele Besucher und Mitwirkende werden erwartet? Art und Dauer der Veranstaltung sowie die Gesamtzahl der Gäste sind maßgeblich für die Versicherungssumme.

### Versicherungsumfang:

Welche Risiken genau sind abgedeckt? Besteht der Versicherungsschutz nur während der Veranstaltung oder auch bei Auf- und Abbau? Erstreckt sich der Versicherungsschutz auch auf beauftragte Personen? Und sind Zusatzvereinbarungen notwendig?

### Selbstbehalt:

Wie hoch ist der Selbstbehalt im Schadenfall?

### Deckungsbeschränkungen:

Liegen Deckungsbeschränkungen wie zum Beispiel für durch Gäste verursachte Schäden vor?



## WELCHE SONDERRISIKEN GIBT ES?

Bestimmte Risiken sind bei den meisten Versicherern nicht oder nicht automatisch versichert, hierfür bedarf es einer Zusatzvereinbarung oder einer separaten Absicherung. Dazu zählen beispielsweise: Abbrennen von Feuerwerk, Ponyreiten, Hüpfburgen, Abhandenkommen von Kleidungsstücken aus Garderoben. Auch der Auf- und Abbau von Zuschauertribünen sind nicht zwangsläufig im Versicherungsumfang enthalten.

## DAMIT DIE STIMMUNG NICHT KIPPT

Wo Menschen zusammenkommen, passieren Dinge – durch Fehler, Unachtsamkeit, Material und manchmal ohne wirklich erkennbaren Grund. Damit auch Ihre Kunden ihre Veranstaltung entspannt erleben können und sich keine Sorgen machen müssen, beraten Sie sie zu den Absicherungsmöglichkeiten, die zur jeweiligen Veranstaltung passen. Wir unterstützen Sie gerne dabei, den individuellen Schutz für Ihre Kunden zu erarbeiten. Für Sonderkonzepte sprechen Sie einfach unser Team Komposit an – auch wenn es sich um jährlich wiederkehrende Veranstaltungen handelt. <



---

### Kontakt:

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



---

*GOLDEN BU-SCHUTZ FÜR KIDS?*

# **KRASS ZUKUNFTSSICHER.**

Mit der flexiblen Schüler-Berufsunfähigkeitsversicherung.

---

**SCHON AB 6 JAHREN**

 **LV 1871**



# KI ist bereit für die Schadenbearbeitung. Sind Sie es auch?

Was künstliche Intelligenz heute schon leistet und wie Makler daraus einen echten Vorsprung gewinnen

Die Schadenbearbeitung ist diejenige Aufgabe einer Versicherung, die den nachhaltigsten Einfluss auf die Zufriedenheit eines Kunden hat. Läuft alles, ist der Kunde mehr oder weniger zufrieden; dauert es zu lange oder entspricht die Leistung nicht den Erwartungen, werden alle Vorurteile gegen Versicherungen erfüllt.

Die Schadenbearbeitung, eine der komplexesten Aufgaben der Versicherungswirtschaft, gerät aufgrund des hohen manuellen Aufwands, wachsender Kundenerwartungen, steigenden Kostendrucks und zunehmenden Wettbewerbs immer weiter unter Druck. Die Anbieter sind gezwungen, Schadenprozesse neu zu denken und zu modernisieren. Der klassische Weg der Optimierung „Mehr Manpower“ scheidet aus, da geeignete und gut ausgebildete Schadensachbearbeiter Mangelware sind und der Kostendruck dadurch noch höher wird.

Wenn der klassische Weg nicht funktioniert, welche Lösung gibt es dann? Realistisch betrachtet bleibt nur der Einsatz künstlicher Intelligenz (KI). Diese hat sich in den vergangenen Jahren vom Zukunftsversprechen zu einem realen Effizienztreiber entwickelt. Richtig umgesetzt, ermöglichen moderne KI-Lösungen heute eine nahezu durchgängige Dunkelverarbeitung, verbessern die Qualität der Entscheidungen und beschleunigen den gesamten Schadenprozess erheblich. »

---

»KI-Tools schaffen erst dann Vorteile,  
wenn sie auf saubere und vollständige  
Datensätze treffen.«

---

**Andreas Zak,**  
Vorstand IT,  
PHÖNIX MAXPOOL Gruppe



### **DATENGRUNDLAGE: QUALITÄT VOR QUANTITÄT**

Wichtig: Auch hier gilt, je besser die KI angelernet wird, desto höher ist der Nutzen im laufenden Betrieb. Eine KI erfolgreich einsetzen zu können, erfordert einen hochwertigen und sauberen Datenbestand als Grundlage. Ein weiterer, entscheidender Faktor ist „the human in the loop“, also der Wissenstransfer vom Schadenregulierer in die KI. Hierzu werden Entscheidungen der KI durch den Sachbearbeiter geprüft und Korrekturen in das Modell eingespeist (Stichwort: Re-Training).

Mindestens genauso wichtig ist die saubere Strukturierung der Trainingsdaten. Im Idealfall umfasst ein KI-Modell rund 100.000 manuell annotierte Datensätze (Annotation: Ergänzen von Informationen um Etiketten oder Tags).

Auch für KI-Modelle gilt im Übrigen der Grundsatz des lebenslangen Lernens. Nach erfolgreichem Live-Gang müssen in sehr regelmäßigen Abständen Aktualisierungen vorgenommen werden.

### **EINSATZFELDER VON KI IM SCHADENPROZESS**

Viele Schadenfälle haben eines gemeinsam: unendlich viel Papier, seien es Schadenmeldeformulare, Rechnungen, Gutachten oder Fotos. Hier bietet sich ein erster Ansatzpunkt für den Einsatz von KI-Modellen. KI-basierte OCR- und NLP-Lösungen erkennen Inhalte, extrahieren relevante Informationen und ordnen diese automatisch den richtigen Kategorien zu. Erfahrungswerte zeigen, dass so rund 80 Prozent der Dokumente ohne menschlichen Eingriff bearbeitet werden können.

### **FRAUD DETECTION**

Bei den heutigen Möglichkeiten der Bildgenerierung und -bearbeitung ist es für den einzelnen Schadensachbearbeiter sehr herausfordernd, mögliche Manipulationen zu erkennen. Auch in diesem Bereich kann KI eine Menge leisten. Sei es die Prüfung von Fotos und Videos auf Manipulationen oder die Auswertung von Schadensmeldungen hinsichtlich Unstimmigkeiten. Die einzusetzende Zeit kann mithilfe von KI-Modellen deutlich reduziert werden.


### **KORRESPONDENZ**

KI-Modelle können individuelle Schreiben an Kunden und Dienstleister erstellen und dabei den im Unternehmen gelebten „Sprech“ übernehmen und Unternehmensrichtlinien einhalten. Auch hier ist eine echte Zeit- und damit auch Kostenersparnis möglich.

### **GIBT ES AUCH NACHTEILE?**

Der Erfolg von KI-Modellen ist – wie schon ausgeführt – sehr stark abhängig von den Vorbereitungen, dem Wissenstransfer, der vollständigen Datenbasis. Ohne ein gutes Datenmanagement ist der erfolgreiche Einsatz von KI-Modellen Glücksache und kein Erfolgsgarant.

DSGVO und Regulatorik können ebenfalls zu Showstoppnern werden. KI-Tools haben Zugriff auf sensible und damit schützenswerte (Kunden-) Daten. Diese müssen unter allen Umständen rechtssicher verarbeitet werden. Eine saubere Dokumentation und Nachvollziehbarkeit müssen auf jeden Fall sichergestellt sein.



Am Ende des Prozesses stehen Transparenz und Akzeptanz. Wenn Mitarbeiter nicht verstehen, welche Ziele mit dem Einsatz der KI erreicht werden sollen, wenn die KI eine Blackbox ist, dann werden die möglichen Vorteile niemals vollständig ausgeschöpft werden können. Der Einsatz von KI verändert Arbeitsweisen, und damit ergibt sich die Notwendigkeit, Prozesse und Rollen neu zu denken und umzusetzen. Sicher ist auch, dass der Personalbedarf perspektivisch sinken wird. Auch hier ist es wichtig, Mitarbeiter mitzunehmen und Ängste ernst zu nehmen.

#### PROOF OF CONCEPT

Die DOMCURA AG hatte in der Vergangenheit den Ruf, einer der langsameren Schadenabwickler zu sein. Kein Wunder, denn große Bestände bedeuten auch viele Schadenmeldungen. Gemeinsam mit Microsoft hat die DOMCURA ein eigenes Modell auf Basis von ChatGPT-Technologie entwickelt. KIM übernimmt Schadenbearbeitungen, und mit dem Einsatz von KIM hat es die DOMCURA geschafft, innerhalb kurzer Zeit vom langsamsten zu einem der schnellsten Schadenabwickler am Markt zu werden. Damit hat sich das Kieler Unternehmen zu Recht den Innovationspreis der Assekuranz 25/26 verdient.\*

#### UNSER FAZIT

Die KI-gestützte Schadenbearbeitung revolutioniert bereits die Versicherungswirtschaft. Sie macht Prozesse schneller, effizienter und kundenfreundlicher – und verschafft Unternehmen einen klaren Wettbewerbsvorteil. Wer heute überlegt und strategisch richtig in KI-Technologien investiert, schafft die Grundlage für eine moderne, datengetriebene und zukunftsfähige Schadenorganisation und verbessert damit die Zukunftssicherheit des eigenen Unternehmens. <

\* Quelle: [www.innovationspreis-der-assekuranz.de/gewinnerprofil-domcura-schadenbearbeitung/](http://www.innovationspreis-der-assekuranz.de/gewinnerprofil-domcura-schadenbearbeitung/)



# Schadenfall?

Warum die INTER für Makler und Kunden die richtige Adresse ist

Frank Löffler (Geschäftsführer PHÖNIX Schutzgemeinschaft), Martin Dietrich (Leiter Großschaden, INTER) und Frank Wiemann (Bereichsleiter Komposit Schaden, INTER) im Gespräch (v. l. n. r.)



**F**rank Wiemann und Martin Dietrich, Schadenverantwortliche bei der INTER, verraten Frank Löffler im POOLWORLD-Interview, wie sie den Spagat zwischen Empathie und Sachlichkeit jeden Tag aufs Neue meistern und welche Schadenfälle einem Sachbearbeiter auch nach Jahren im Gedächtnis bleiben.

---

*»Den Spagat zwischen kundenorientierter Schadenabwicklung und Sicherstellung der Wirtschaftlichkeit unseres Bestandes beherrschen die Kollegen der INTER mehr als ausgezeichnet. So macht Schaden Spaß!«*

---

Frank Löffler



Frank Löffler im Gespräch mit Martin Dietrich

**FL: Frank, Martin, stellt euch doch bitte einmal kurz vor.**

FW: Ich habe die Rolle als Bereichsleiter Schaden Komposit. Das heißt, ich verantworte den kompletten Schadenbereich in allen Sparten, die wir als INTER Allgemeine anbieten – also alles außer Rechtsschutz und Kfz. Vor dem Einstieg in die Versicherungswelt habe ich Jura studiert und bin dann relativ schnell zur DA Direkt als Großschadensachbearbeiter. Im Anschluss bin ich in die Position als Fachkoordinator zur Zurich gewechselt und habe dort verschiedene Positionen innegehabt. Vor meinem Wechsel zur INTER habe ich zuletzt als Abteilungsleiter Kraftfahrtschaden mit meinem Team an zwei Standorten rund 120.000 Schäden im Jahr verantwortet. Seit gut sechs Jahren bin ich jetzt Teil der INTER-Familie.

**FL: Warum der Wechsel von einem Großkonzern zu einem eher kleinen Anbieter wie der INTER?**

FW: Bei der INTER bist du als Mitarbeiter nicht einfach eines von vielen Rädchen in einem Konzerngetriebe, sondern hast viele Möglichkeiten, zu gestalten und Ideen umzusetzen. Martin und ich verantworten in unserem Bereich die komplette Prozesskette, vom Management unserer Dienstleister über die Budgetplanung bis hin zur Personalentwicklung. Ein immenses Learning, fast so, als würden wir unser eigenes, mittelständisches Unternehmen führen.


**FL: Das kann ich mir vorstellen. Ich persönlich schätze an der Zusammenarbeit mit der INTER, dass die jeweiligen Spartenverantwortlichen eigenständig Entscheidungen treffen können, und ich weiß aus Erfahrung, dass das in Konzernstrukturen so nicht funktioniert.**

FW: Ja, stimmt – im Konzern brauchst du gute Nerven, wenn du was bewegen willst. Ich kann mich gut an die Claim Reviews bei der Zurich erinnern. Da kommen dann die Kollegen aus Chicago und wollen dir erklären, wie man Schäden am deutschen Markt regulieren soll, weil sie ja wissen, wie es geht. Ich will die Zeit im Konzern auf keinen Fall missen, ich habe da unglaublich viel gelernt, aber wenn du was voranbringen willst, bist du da nicht so gut aufgehoben.

**FL: Martin?**

MD: Ich habe 2009 bei der INTER angefangen. In den Beruf gestartet bin ich als Versicherungskaufmann. Ich habe viel Zeit in meine Entwicklung investiert – erst der Fachwirt, dann der Bachelor und zuletzt noch geprüfter Schadenregulierer bei der DVA. Im Jahr 2022 hat mich Frank Wiemann dann gefragt, ob ich Lust habe, Führungsverantwortung zu übernehmen, und ich habe Ja gesagt.

FW (lachend): Ein wenig mehr Begeisterung bitte! »



---

*»Unsere Aufgabe ist es,  
den Kleinstschaden genauso  
professionell abzuwickeln  
wie den Großschaden von  
1,20 Millionen Euro.«*

---

**Martin Dietrich**

---

#### **MARTIN DIETRICH**

begann seine berufliche Laufbahn als Versicherungskaufmann. 2009 stieg er bei der INTER ein und investierte von Beginn an in seine fachliche und persönliche Weiterentwicklung – zunächst mit dem Abschluss als Versicherungsfachwirt, anschließend mit einem Bachelorstudium und zuletzt mit der Qualifikation zum geprüften Schadenregulierer (DVA). Seit 2022 bekleidet er bei der INTER die Position des Leiters KOM-Schaden Office.

---



---

### FRANK WIEMANN

---

Der studierte Jurist stieg nach seinem Abschluss als Großschadensachbearbeiter bei der DA Direkt ein und wechselte anschließend zur Zurich, wo er unterschiedliche Positionen innehatte; zuletzt als Abteilungsleiter Kraftfahrtschaden. Seit gut sechs Jahren ist Frank Wiemann ein fester Teil der INTER-Familie, wo er den kompletten Schadenbereich spartenübergreifend verantwortet.

---

Frank Wiemann und  
Martin Dietrich

**FL: Und wie oft hast du den Schritt schon bereut?**

MD: Es gibt gute Tage und es gibt richtig gute Tage. Bereut habe ich den Schritt definitiv nicht, ich wollte immer mehr, als nur Schäden zu regulieren. Ich wollte mehr Verantwortung, mehr Möglichkeiten, mich einzubringen, und das bietet mir die Aufgabe absolut. Mit meinem Team, das aktuell aus 14 Leuten besteht, verantworte ich die Sparten Haftpflicht, Unfall und die technischen Versicherungen. Großschäden Haftpflicht geben wir an ein spezialisiertes Team ab.

Wie Frank schon gesagt hat: Du hast bei uns alle Möglichkeiten, bekommst aber auch alles mit. Jede noch so kleine Beschwerde, jede Rückfrage, ob eine Ablehnung so richtig war, jeden Kunden oder Makler, der unzufrieden ist. Der Prozess muss passen, du musst sicherstellen, dass die Sachen nachgehalten werden und die notwendigen Lerneffekte bei den Kollegen ankommen.

**FL: Wie ist denn der Schadendurchschnitt in der Privathaftpflicht aktuell? Das sind doch eher kleine Schäden, so im Bereich von ein paar Hundert Euro oder weniger, oder?**

MD: Ja, vom Gefühl her stimme ich dir zu, auch wenn ich die genaue Zahl jetzt nicht parat habe. Da fährt ein Kind mit dem Fahrrad gegen ein Auto oder es fällt

irgendwas runter. Ein Großteil der Schäden in der PHV dreht sich um Brille, Handy und Fernseher.

In der Tierhalterhaftpflicht haben wir einen deutlich höheren Schadendurchschnitt, da wir es hier oft mit Personenschäden zu tun haben. Da schnappt der Hund zu, da schreckt das Pferd auf und wirft den Reiter ab.

**FL: Habt ihr eine Idee, wie wir unseren Kunden vermitteln können, dass die Haftpflicht nicht für Kleinschäden bis 50 Euro gedacht ist?**

MD: Es gibt motivierte und weniger motivierte Leute. Der eine ist mit seinem Gehalt zufrieden und der andere halt nicht. So ist es auch beim Versicherungsnehmer. Der eine sagt: „Meine Versicherung ist für richtige Schäden gedacht“ – und zahlt die Kleinigkeiten aus der eigenen Tasche; der andere sagt: „Jetzt habe ich so lange eingezahlt, jetzt können die auch mal was zahlen.“ Unsere Aufgabe ist es, den Kleinstschaden genauso professionell und serviceorientiert abzuwickeln wie den Großschaden, der vielleicht 1,20 Millionen Euro kostet.

FW: Wichtig ist es, den Leuten klarzumachen, dass wir für den Schadenfall ein echtes Vermögen vorhalten, im Fall der PHÖNIX-Haftpflicht von bis zu 50 Millionen Euro.

**FL: Ja. Wenn ich den gleichen Betrag über eine Bürgschaftsversicherung absichern möchte, muss ich Kosten von rund 0,5 Prozent, also in dem Fall 250.000 Euro dafür bezahlen. Bei der Privathaftpflicht sind die Kosten dann doch deutlich niedriger. Aber wo wir gerade über Kosten sprechen: Müssen die Beiträge in der Haftpflichtversicherung steigen?**

FW: Aktuell nicht, perspektivisch bestimmt. Die Aufwände steigen, alles wird teurer, und das hat einen deutlichen Einfluss auf die Schadenquote. Ich glaube, den meisten Kunden ist nicht wirklich bewusst, dass die Haftpflicht für den großen Personenschaden und nicht für den kleinen Handy-schaden da ist. Wenn du mit deinem Rad einen Familienvater umfährst und er nicht mehr arbeiten kann, wird es teuer – richtig teuer. Das wissen die Kunden meistens nicht. Und daher kommt auch dieses „Viel zu teuer“-Preispfinden.

Wenn du die Prämien mal unter Einbeziehung der Großschäden berechnen würdest, sähen sie ganz anders aus. Dann hätten wir keine Versicherungsquote von rund 85 Prozent mehr, weil sich das keiner mehr leisten könnte.

**FL: Du sprichst gerade von einer Versicherungsquote von 85 Prozent. Was ist mit den anderen 15 Prozent?**

FW: Denen ist das Risiko entweder nicht bewusst oder egal. So ein Schaden kann nicht nur den Verursacher, sondern auch den Geschädigten für immer ruinieren. Gut, dass es da so etwas wie die Forderungsausfalldeckung in der PHV gibt.

**FL: Jetzt haben wir viel über kleinere Schäden gesprochen. Was sind eure größten Schäden – Schäden, die im Kopf geblieben sind, bei denen das Herz geblutet hat?**

FW: In der privaten Haftpflicht fällt mir eine Aufsichtspflichtverletzung für ein minderjähriges Kind im Rahmen einer Jugendfreizeit ein. Die Eltern waren nicht mit vor Ort, hatten einem Freund die Aufsicht übertragen. Dieses Kind fiel in einen Teich und musste nach der Rettung reanimiert werden. Aufgrund des Sauerstoffmangels ist das Kind leider schwerstbehindert und sein weiteres Leben lang auf Pflege angewiesen. Das ist tatsächlich unser größter Schaden im Portfolio, und wir werden die Deckungssumme voraussichtlich zu 100 Prozent ausschöpfen.

Und wir sind in dem Fall nur beteiligt, die Haftung wurde nach diversen Rechtsstreitigkeiten zwischen verschiedenen Parteien aufgeteilt, und die Deckungssumme wird trotz der Mithaftungen erreicht werden.

MD: Ich bin ja noch nicht so lange dabei und habe auch noch keine Großschäden im Bereich Personenschäden bearbeitet, schaue aber durch meine Position immer wieder in die Akten rein. Wir hatten mal eine Zeit lang eine Häufung von Schäden bei Jugendlichen, die beim sogenannten „Trainsurfen“ Stromkabel berührt und das überlebt haben. Ich erspare uns die Details, aber die Bilder bleiben im Kopf.

**FL: Wie schafft man es, diese Schicksale nicht zu nah an sich heranzulassen? Wie hält man die notwendige Distanz im Alltag?**

MD: Wie gehe ich damit um? Es gibt so Fälle, die beschäftigen dich, die bleiben eine Zeit lang im Kopf. Aber, so blöd das auch klingt, man stumpft auch ein wenig ab. Wenn du manche Sachen drei, vier Mal auf dem Tisch hattest, dann reagierst du einfach anders. Wichtig ist es, den Versicherungsnehmern und den Beteiligten in solchen Fällen die notwendige Empathie entgegenzubringen.

FW: Bei mir ist es tatsächlich auch schon ein wenig Routine. Ich habe direkt nach dem Studium mit großen Personenschäden angefangen, und du wusstest: Wenn die Motorradsaison beginnt, wird es wieder heftig. Natürlich ist es fordernd, mit Hinterbliebenen zu sprechen, aber wenn du ein paar Mal damit zu tun hattest, dann wird es leichter.

**FL: Um diesen Part des Jobs beneide ich euch in keiner Weise. Ihr habt aber gerade einen Punkt angesprochen, der ganz gut zu diesem Thema passt. Was passiert eigentlich, wenn die Deckungssumme aufgebraucht ist? Geht dann ein Schreiben an die Zahlungsempfänger mit dem Inhalt „Nächste Woche gibt's kein Geld mehr“?**

FW: Das ist eine echt schwierige Frage. Bleiben wir bei der geschilderten Aufsichtspflichtverletzung. Da werden die Leistungen von mehreren Versicherern erbracht. Wir würden in so einem Fall mit den beteiligten Parteien eine Lösung in dem Konsortium der haftenden Versicherer im Sinne der Geschädigten finden. Das kommt aber glücklicherweise sehr selten vor. >>





**FL: Thema Haftpflicht – wie kritisch ist eigentlich der Punkt „Zeitwertentschädigung“ und wie häufig kommt es da zu Konflikten im Entschädigungsfall?**

FW: Erst einmal muss ich sagen: Vertrag ist Vertrag, und auf den vereinbarten Regelungen baut die Entschädigungsleistung auf. Wenn ich einen Mini habe und im Schadenfall einen Ferrari entschädigt haben will, dann passt das einfach nicht zusammen. Bei Versicherungen hat der Kunde aber häufig die Erwartungshaltung: „Ich will alles, egal was ich irgendwann mal abgeschlossen habe.“

**FL: Das ist halt das Bild, dass die Kunden von uns und unserer Branche haben – Versicherer kassieren nur Prämien und wollen im Schadenfall einfach keine Leistung erbringen. Ich glaube, der Großteil der Bevölkerung weiß gar nicht, wie viel Leistung die Versicherer jedes Jahr für Schadenfälle erbringen.**

FW: Absolut. Das erinnert mich an die Pandemie-Zeiten, als wir alle in Risiken gelaufen sind, mit denen wir nie gerechnet hatten. Da riefen plötzlich Kunden an und sagten: „Sorry, aber ich muss jetzt meine Praxis zumachen. Da bekomme ich doch bestimmt irgendwelche Entschädigungen, oder?“ Das war eine wilde Zeit. Wir haben uns damals am „Bayerischen Modell“ orientiert und Pauschalabfindungen geleistet. Das haben wir auch nicht regressediert, und es war gut für uns, einen aktiven Beitrag zur Absicherung von Existenzen leisten zu können.

**FL: Wir arbeiten jetzt seit rund 15 Monaten zusammen. Ein guter Zeitpunkt, euch zu fragen, wie zufrieden ihr mit der Kommunikation, der Zusammenarbeit und allem anderen rund um unsere gemeinsamen Schäden seid?**

MD: Der Anfang war ganz schön holprig. Eine Bestandsübertragung in der Größenordnung und in dem knappen Zeitrahmen hatten wir auch noch nicht. Es hat einige Zeit gebraucht, bis sich das alles eingespielt und mein Team das mit den unterschiedlichen Tarifvarianten umgesetzt hat.

Mittlerweile funktioniert alles, wir haben die Startschwierigkeiten hinter uns gelassen und die abgestimmten Prozesse passen. Und wenn mal was nicht passt, dann lösen wir das in der Regel im direkten Austausch zwischen dir und mir.

**FL: In einem anderen Artikel dieser Ausgabe beschäftigen wir uns mit dem Thema „KI in der Schadenbearbeitung“. Wie steht die INTER zu diesem Thema?**

FW: Wir haben uns gerade intern über die Planung entsprechender Maßnahmen abgestimmt. Im ersten Schritt werden unsere Sachbearbeiter durch Copilot unterstützt, und nach und nach werden wir KI-Tools in der Schadenanalyse, -anlage und bei der abschließenden Bearbeitung einsetzen. Einen hohen Nutzen erwarten wir im Bereich der Betrugsprüfung, speziell bei der Analyse von Schadenbildern.

Der wichtigste Faktor bei einer erfolgreichen Schadenbearbeitung ist und bleibt aber der „human in the loop“, also unser Team, die langjährige Erfahrung, der persönliche Kontakt zum Kunden.

MD: Für die Kunden ist ein Schaden oft eine extreme Ausnahmesituation, und in solchen Momenten ist das Gespräch mit dem Chatbot die schlechteste Alternative. Diese Kunden wollen mit einem Menschen sprechen, der ihnen weiterhilft, der Empathie an den Tag legt und lösungsorientiert kommuniziert.

FW: Auch wenn KI-Tools eine Vielzahl von Arbeiten in der Zukunft übernehmen können, ist der Job des Schadensachbearbeiters nicht gefährdet. Viel schwieriger ist allerdings die Nachwuchssituation. Es ist jetzt schon abzusehen, dass wir in spätestens zehn Jahren ein echtes Problem haben werden. Die „alte Garde“ wird in den Ruhestand gehen, und damit steht auch eine Menge Erfahrung und Wissen plötzlich nicht mehr zur Verfügung. Wir werden die entsprechenden Mitarbeiter von Anfang an in das Training der KI-Tools einbinden, damit wir den Wissensverlust so gering wie möglich halten können.

**FL: Gibt es aus eurer Sicht noch Leistungen, die wir bei den kommenden Produktupdates berücksichtigen sollten, Leistungen, die heute so noch nicht vorhanden sind?**

MD: Ganz ehrlich, ich finde den Leistungsumfang der privaten Haftpflichtversicherungen schon gigantisch, gerade wenn man sieht, wie sich die Produkte in den letzten 15 Jahren entwickelt haben.

---

## IHR KUNDE HAT EINEN SCHADENFALL? WIR HELFEN!

Der Bestands- und Schadenservice von MAXPOOL unterstützt Sie und Ihre Kunden routiniert bei der erfolgreichen Schadenregulierung. Und sollten Kunden und Versicherer mal nicht auf einen Nenner kommen, ist der MAXPOOL-Leistungsservice Ihre Trumpfkarte bei der Durchsetzung berechtigter Leistungsansprüche. Nutzen Sie Ihre Vorteile als MAXPOOL-Makler!

---

**FL: Wie sinnvoll sind Versicherungssummen über 50 Millionen Euro, so etwas wie unbegrenzt oder 250 Millionen Euro?**

FW: Ich glaube, dass wir das in der Privatsparte nicht brauchen. In der gewerblichen oder industriellen Haftpflichtversicherung kann das durchaus ein Thema sein. Aber letztendlich ist das alles eine Frage des Preises, und das aktuelle Preisgefüge in der Haftpflicht gibt höhere Rückversicherungskosten einfach nicht her.

**MD: In den kommenden Jahren werden wir uns weniger mit der Entwicklung neuer Leistungsarten und mehr mit Präventionsmaßnahmen beschäftigen. Da geht es dann um die Vermeidung oder rechtzeitige Erkennung von Schäden und entsprechende Anreizsysteme für die Kunden. Damit können wir die Schadenkosten nachhaltig reduzieren und gleichzeitig unseren Teil dazu beitragen, die Lebensqualität unserer Kunden zu sichern.**

**FL: Die Zukunft bleibt also spannend. Frank, Martin, vielen Dank für eure Zeit und die tiefen Einblicke in die Schadenarbeit der INTER. Ich freue mich schon auf die weitere Zusammenarbeit! <**

---

### Kontakt:

Team Bestands- und Schadenservice  
040 29 99 40-570  
vertrag@maxpool.de

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

---

### FRANK LÖFFLER

Nach vielen Jahren in der Hotellerie – zuletzt als Direktor für drei Hotels – entschied sich Frank Löffler 2001 für den Wechsel in die Versicherungsbranche. Er arbeitete zunächst als Maklerbetreuer, übernahm 2007 Verantwortung als Vertriebsdirektor für die Sparte Rechtsschutz und wechselte 2009 zur degenia/DMU, wo er die Bereiche Vertrieb und Marketing leitete. In den Folgejahren war Frank Löffler unter anderem als Vorstand bei asspario tätig; seit 2024 gehört er als Geschäftsführer der PHÖNIX Schutzgemeinschaft fest zur PHÖNIX MAXPOOL-Familie.

---





# Deine eigene Arbeitskraft ist unbezahlbar

Berufsunfähigkeitsschutz allein reicht nicht –  
wie die Schwere-Krankheiten-Vorsorge schnell hilft,  
wenn es wirklich darauf ankommt.

**Claudia Tüscher,**  
Expertin für betriebliches  
Vorsorge-Management,  
MAXPOOL

**A**ls arbeitnehmerberatende Arbeitnehmerin kann ich beim Thema „Absicherung der Arbeitskraft“ schon mal emotional werden. Schließlich ist unsere Arbeitskraft das Einzige, was wir verkaufen können. Wer weder Kapital noch Immobilien für sich arbeiten lässt und stattdessen auf die eigene Arbeitskraft angewiesen ist, tut deshalb gut daran, dieses kostbarste Gut abzusichern.

### DIE KUNDENREAKTION

Auf diese Beratung und Warnhinweise von meiner Seite reagieren die Betroffenen durchaus unterschiedlich. Da gibt es die Fraktion „Mir wird schon nichts passieren“ ebenso wie die „Ich bin doch durch den Staat abgesichert“-Gruppe. Und dann sind da noch die „Ist mir zu teuer“- und die „Ich hab da schon was“-Kunden. Letztere werden von mir erst mal gelobt, weil sie dieses wichtige Thema schon angegangen sind. Schaut man auf die Details, ist es allerdings oft eine Berufsunfähigkeitsrente von 500 Euro bis Endalter 60. Fachleute wie Sie können diesen Versicherungsschutz sicherlich richtig einschätzen. In meiner Beratung ist also kaum jemand, bei dem kein Vorsorgebedarf besteht. Warum ist das so? Und wie gehen wir damit um?

### DIE VERFLIXTEN 50 PROZENT

Bei der Absicherung der Arbeitskraft ist in Deutschland die Berufsunfähigkeitsversicherung als monatliche Rentenzahlung das Mittel der Wahl. Die Empfehlung ist hier, rund 80 Prozent des Nettoeinkommens abzuschließen. Die gesetzliche Erwerbsminderungsrente lassen wir hier außen vor, weil dort für den Leistungsfall viel strengere Voraussetzungen gelten.

Was sind die Besonderheiten der Berufsunfähigkeitsabsicherung? Ein Leistungsfall liegt dann vor, wenn die Einschränkung für mindestens sechs Monate besteht und der Betroffene in seinem zuletzt ausgeübten Beruf nicht mehr als 50 Prozent der erforderlichen Leistung erbringen kann. Diese 50 Prozent sind oft Anlass zur Diskussion. Und auch die sechs Monate müssen erst mal erreicht werden.

---

*In der Schwere-Krankheiten-Vorsorge sind alle gängigen Berufe zum gleichen Beitrag versicherbar.*

---

Nehmen wir als Beispiel einen Herzinfarkt: Der Arzt bescheinigt Ihrem Kunden nach fünf Monaten Krankheit und Reha eine Arbeitsfähigkeit von 60 Prozent. In einem solchen Fall erfolgt (zu Recht) keine Leistung aus der Berufsunfähigkeitsabsicherung. Krank ist der Arbeitnehmer aber dennoch.

Der größte Nachteil der Berufsunfähigkeitsabsicherung ist aber definitiv der Preis. Berufe mit einem etwas höheren körperlichen Risiko werden häufig mit einem Beitrag bestraft, der nur als Abwehrprämie zu sehen ist.

### EIN BEITRAG FÜR ALLE BERUFE

Die „Schwere-Krankheiten-Vorsorge“ oder SKV funktioniert etwas anders. Hier wird ein Kapitalbetrag abgesichert, der nach der Diagnose vorher definierter Krankheiten ausgezahlt

wird. Wenn Sie als Versicherter einen Herzinfarkt haben, erhalten Sie rund 14 Tage nach der Diagnose die vereinbarte Leistung unabhängig von Ihrer Arbeitsfähigkeit.

Spielt der Beruf bei der Berechnung eine Rolle? Jain. Ich habe Tarife für einen Abgeordneten und einen Abfallsortierer gerechnet. Beide zahlen den gleichen Beitrag. Selbst der so oft zitierte Sprengmeister zahlt den gleichen Beitrag, auch wenn ich noch nie einen beraten habe.

Trotzdem gibt es sicherlich einige Berufe und Hobbys, die in der SKV nicht abgesichert werden können. Diese sind aber eher versichererspezifisch. Fazit: Alle gängigen Berufe sind zum gleichen Beitrag versicherbar.

### SCHNELLE HILFE, WENN'S DRAUF ANKOMMT

Raus aus der Berufsunfähigkeitsabsicherung, rein in die SKV? Auf keinen Fall! Die SKV greift zeitlich vor der Berufsunfähigkeit und hat ein anderes Ziel. Hier geht es nicht um den langfristigen, sondern um den kurzfristigen Ausfall des Arbeitsentgelts, also noch bevor die Berufsunfähigkeitsabsicherung greift. Der ideale Puffer für zusätzlichen Kapitalbedarf, der aktuell durch die Krankheit entsteht.

Für mich würde da die Gesundheit im Vordergrund stehen. Was ist, wenn eine Behandlung empfohlen wird, die von der deutschen Krankenversicherung nicht übernommen wird? Wer zahlt besondere Hilfsmittel und den Umbau im Haus und vielleicht den Verdienstausschlag des Partners, der an meinem Krankenbett bleiben will?

Ist die Krankheit erst überstanden, kann man die Genesung mit einem erholsamen Kuraufenthalt in einer schönen und luxuriösen Umgebung feiern. Und genau dafür steht für mich die Schwere-Krankheiten-Vorsorge.

### **KLARE BEDINGUNGEN, GÜNSTIGER EINSTIEG**

Junge Leute sind schon ab einem Beitrag von 20 Euro monatlich mit dabei. Und selbst für mich ist die Absicherung trotz eines Eintrittsalters von über 50 Jahren noch finanziell interessant. Sogar ein Endalter von 75 wäre in dem Fall möglich; dann bin ich zwar bestimmt nicht mehr als Arbeitnehmerin tätig, die Wahrscheinlichkeit einer schweren Krankheit steigt aber.

Ein weiterer Vorteil sind die klar definierten Leistungsauslöser. Leistungsbeispiel: Sie erhalten eine Leistung, wenn bei der versicherten Person eine Bypass-Operation der Herzkranzgefäße vorgenommen wurde, um eine Verengung bzw. einen Verschluss mindestens einer Koronararterie mit Bypass-Transplantation zu behandeln. Der Eingriff muss entweder am offenen Herzen oder in

Form einer minimalinvasiven Bypass-Operation (MIDCAB) stattgefunden haben.

Eine klare Definition des Leistungsauslösers, unabhängig vom Beruf oder der Dauer der Krankschreibung. Ein klares Plus insbesondere für versicherungskritische Kunden!

### **WELCHE BESONDERHEIT GILT HIER NOCH?**

Auch Firmen können bestimmte Schlüsselpersonen mit dieser Vorsorge absichern. Die Versicherungsleistung erhält die Firma, um die Kosten für das Recruiting und Übergangslösungen zu finanzieren, wenn zum Beispiel der Geschäftsführer oder ein Mitarbeiter in leitender Position ausfällt. In diesem Fall sind die Beiträge für die Firma sogar Betriebsausgaben.

### **WAS KANN DIE SCHWERE-KRANKHEITEN-ABSICHERUNG NICHT SO GUT?**

Psychische Erkrankungen stehen hier nicht mit auf der Liste der Leistungsauslöser. Die psychischen Erkrankungen sind aktuell aber der Haupt-

grund für die Leistungsfälle in der Berufsunfähigkeitsabsicherung. Hierauf sollten Sie in Ihrer Beratung unbedingt hinweisen.

### **PROBIEREN SIE'S AUS!**

Die Schwere-Krankheiten-Vorsorge ist der ideale Einstieg in die Absicherung der Arbeitskraft und eine sinnvolle Ergänzung der Berufsunfähigkeitsabsicherung. Die klaren Bedingungen für Leistungsauslöser sind auch für den Laien verständlich, Laufzeiten über das gesetzliche Rentenalter hinaus sind sinnvoll. Und auch die Courtage kann sich sehen lassen. Am besten machen Sie's so wie ich und rechnen einfach für sich selbst einen Vorschlag aus. Sie werden sehen – es lohnt sich!

### **MEIN TIPP:**

Sichern Sie bei jungen Leuten einen Basisschutz zwischen 10 und 20 Euro Monatsbeitrag ab. Nutzen Sie dann die möglichen Erhöhungsoptionen über die Laufzeit, um den Versicherungsschutz auszubauen. Für vier Versicherte können wir Ihnen Vorschläge erstellen, die sich natürlich im Versicherungsschutz, den abgesicherten Krankheiten und nicht zuletzt im Beitrag unterscheiden. Sprechen Sie uns einfach an; wir zeigen Ihnen gern, welche Möglichkeiten Ihren Kunden bei der Absicherung der Arbeitskraft offenstehen, und finden gemeinsam die passende Lösung! ◀



### **ABSICHERUNG DER ARBEITSKRAFT**

#### **Unsere Onlineschulungen 2026**

Wir lassen Sie mit dem Thema „Absicherung der Arbeitskraft“ nicht allein. Damit Sie bestens vorbereitet ins Kundengespräch gehen, bieten wir dazu 2026 diverse Onlineschulungen an.

Schauen Sie am besten regelmäßig in unseren Veranstaltungskalender und sichern Sie sich wertvolles Wissen!



#### **Kontakt:**

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



Erfolgsfaktor Mitarbeitende im Mittelpunkt

# Work+Care

## Das bKV-Konzept rund ums Leben

Gesundheitsbudget, Workation, Angehörigenpflege und wertvolle Gesundheitsservices kombiniert in einem einzigartigen Vorteils-Paket.

[www.vermittlerportal.de/work-and-care](http://www.vermittlerportal.de/work-and-care)

**AssCompact**  
- AWARD 2 / 2025 -

Kranken & Pflege  
Betriebliche Krankenversicherung

**PLATZ 1**

Hallesche  
Krankenversicherung a. G.

**EXZELLENT**



**INSTITUT**  
für Vorsorge und  
Finanzplanung

★★★★★ Beratung  
★★★★★ Service  
★★★★★ Vertrag  
★★★★★ Produkt

Hallesche Krankenversicherung a. G.  
**bKV-Kompetenz**

www.vfp.de  
Rating: 10/2024

# Einsteigen, anschnallen, durchstarten

Das neue Courtage-Cockpit  
von MAXPOOL ist da!

Wer im Makleralltag erfolgreich sein will, braucht mehr als gute Produkte und starke Gesellschaften. Entscheidend ist der Überblick – über Courtagen, Entwicklungen, Ziele und Potenziale. Genau hier setzt das neue Courtage-Cockpit in der Verwaltungsoberfläche MAXOFFICE an. MAXPOOL bringt damit ein Werkzeug an den Start, das nicht nur verwaltet, sondern aktiv beim Verkaufen, Steuern und Wachsen unterstützt.

## COURTAGEN SEHEN, VERSTEHEN UND GEZIELT STEIGERN

Statt trockener Excel-Listen liefert das Courtage-Cockpit klare Grafiken und aussagekräftige Auswertungen. Geflossene Courtagen lassen sich nach Zeiträumen, Gesellschaften und Sparten filtern und übersichtlich darstellen. Besonders vertriebsstark: der direkte Vergleich zum Vorjahr. So erkennen Makler sofort, wo sie gewachsen sind, welche Sparten besonders gut laufen und wo sich zusätzlicher Fokus lohnt. Zahlen werden damit vom Rückblick zum echten Verkaufsinstrument.

## VOLLE KONTROLLE – VOM EINZELMAKLER BIS ZUR GROSSEN STRUKTUR

Ganz gleich, ob Einzelmakler oder Unternehmen mit mehreren Untervermittlern: Das Courtage-Cockpit denkt Vertrieb immer ganzheitlich. Inhaber von Strukturen erhalten einen vollständigen Überblick über ihr gesamtes Unternehmen und können Auswertungen gezielt auf einzelne Maklereinheiten herunterbrechen. Topvermittler werden sichtbar, stille Stars entdeckt und Potenziale klar benannt. Das schafft eine fundierte Grundlage für Motivation, Förderung und gezielte Vertriebssteuerung.





### **KUNDENWERT SICHTBAR MACHEN UND GEZIELT AUSBAUEN**

Ein weiteres starkes Vertriebsargument ist die Funktion „Courtage pro Kunde“. Mit nur einem Klick zeigt MAXOFFICE, wie viel Courtage mit einem Kunden über die gesamte Laufzeit erwirtschaftet wurde. Das macht den tatsächlichen Wert von Bestandskunden transparent und liefert eine ideale Basis für gezielte Bestandspflege, Cross-Selling und langfristige Kundenstrategien.

### **PLANZAHLEN: DIE NÄCHSTE AUSBAUSTUFE DES COURTAGE-COCKPITS**

Erfolgreicher Vertrieb braucht klare Ziele – und genau hier setzt die nächste Ausbaustufe des Courtage-Cockpits an. Mit der künftig verfügbaren Funktion „Planzahlen“ werden Makler in der Lage sein, ihre Vertriebsziele noch präziser zu steuern. Geplant ist, dass Neugeschäftsziele je Sparte definiert werden können – inklusive Stückzahlen und Bewertungssummen.

In einer weiteren Entwicklungsstufe wird das System eine tägliche Auswertung der Zielerreichung liefern und diese dem Vorjahreszeitraum gegenüberstellen. Perspektivisch laufen im Courtage-Cockpit dann geflossene Courtagen, erwartete Provisionen und individuelle Zielwerte zusammen.

Das Ziel dieser Erweiterung: ein jederzeit transparenter Überblick über den eigenen Vertriebsstand – ohne manuelle Berechnungen und ohne Rätselraten.



---


*»Mit dem Courtage-Cockpit haben wir komplexe Daten in echte Mehrwerte übersetzt. Die Technik arbeitet im Hintergrund – schnell, stabil und intelligent –, damit Makler im MAXOFFICE jederzeit klare, verlässliche Entscheidungen treffen können.«*

---

**Andreas Zak,**  
Vorstand IT,  
PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG

### **MEHR VERTRIEB, WENIGER VERWALTUNG**

Das neue Courtage-Cockpit ist mehr als eine technische Neuerung – es ist ein echtes Verkaufs- und Steuerungsinstrument. Angebundene Makler profitieren von maximaler Transparenz, klaren Entscheidungsgrundlagen und deutlich weniger Verwaltungsaufwand. Wer mit MAXPOOL arbeitet, gewinnt Zeit für das Wesentliche: Beratung, Abschluss und nachhaltiges Wachstum. Kurz gesagt: Das Cockpit ist startklar – jetzt heißt es Gas geben. ◀



# Mehr Sicherheit im Gewerbegebiet: Wie MAXPOOL-Makler 2025 messbar erfolgreicher wurden

Unsere Gewerbekollegin Laura Dirks zieht nach einem Jahr Makler-Weiterbildungen „Perfekte Anfrage – perfektes Ergebnis“ ein Schulungs-Resümee und verrät ihr Erfolgsrezept.



**N**ach über einem Jahr Schulungen für unsere Maklerinnen und Makler ist es Zeit für ein Resümee. Um es erst mal kurz und knapp zu machen: Sie waren ein voller Erfolg! Das große Interesse hat uns sehr gefreut; teilweise durften wir bis zu 100 Teilnehmer begrüßen. Wir haben uns mit diesen Workshops das Ziel gesetzt, den Vertriebspartnern eine deutliche Arbeitserleichterung zu verschaffen, und das, möchten wir sagen, haben wir geschafft.

Dabei haben wir großes Augenmerk darauf gelegt, die Schulungen sowohl für Gewerbemakler auszurichten als auch Spartenfremden einen möglichst leichten Einstieg zu gewähren. Sei es die verbesserte Anfragequalität per E-Mail, ein besseres Gefühl für Schadenssituationen oder die verstärkte Nutzung unserer Vergleichstechnik. Gerade die Gewerbeplattform von Thinksurance stand für uns dabei sehr im Fokus. Denn sie bündelt viele tolle Vorteile in einer Lösung. Angefangen bei einer gezielten Situationsabfrage der Risikodaten, mit der sichergestellt werden kann, dass man keine essenziellen Informationen übersieht, bis hin zu den Rechen- bzw. Ausschreibungsmöglichkeiten. Hier haben wir viel positives Feedback erhalten, dass dies sehr in der Kunden- und Gesprächsvorbereitung geholfen hat, da man sich mithilfe des vorhandenen Wissenscenters akribischer auf die Termine vorbereiten kann, um schnell und vor allem gezielt zu einer Lösung zu kommen. Sollten die Partner dann doch die Unterstützung aus dem Fachbereich benötigen, können wir uns ganz leicht im System dazuschalten und kurzerhand unterstützen, da eine fundierte Datenbasis vorhanden ist.

#### **DEN ERFOLG WOLLEN WIR AUCH GERN EINMAL VERDEUTLICHEN**

Wir konnten die Berechnungen über die Plattformen fast vervierfachen und die manuellen Ausschreibungen mehr als verdoppeln. Was uns dabei besonders gefreut hat, ist die Tatsache, dass die Anzahl der Ausschreibungen in Eigenverantwortung (ohne Unterstützung durch das Team Komposit) des Maklers auch deutlich zugenommen hat. Das gesteigerte Selbstvertrauen der Makler hat sich dann (natürlich) auch deutlich im Umsatz bemerkbar gemacht: Wir konnten unseren Jahresrekord knacken und den Umsatz im Vergleich zum Vorjahr verdoppeln. Durch die Möglichkeit, in den Webinaren Fragen zu stellen oder mit uns über den Chat in Kontakt zu treten, ist auch eine echte Interaktion entstanden. Wir konnten im Schulungsformat viele Fragen für die Allgemeinheit beantworten, da zahlreichen Maklern im Vertriebsalltag die gleichen Themen begegnen. »

Zudem konnten wir uns im Nachgang mit einzelnen Teilnehmern zu bestimmten Schwerpunkten noch einmal intensiver austauschen. In den daraus resultierenden Einzelschulungen ging es vermehrt um die Wertermittlung für Gebäude mit SkenData, die wir in der Schulung zeigen. Auch hier konnten wir dann erhöhte Abschlusszahlen an Gebäudeverträgen feststellen.

### **GERADE DIE RUBRIK „TIPPS & TRICKS“ HABEN WIR MIT POSITIVEM FEEDBACK GESPIEGELT BEKOMMEN**

Hier zeigen wir schnelle Lösungen für Antragsmodelle oder einfache Onlineabschlüsse für viele verschiedene Risiken. Sehr oft wurde uns dann der Punkt der Zeitersparnis als „Key-Factor“ genannt, da so viele sich wiederholende Risiken nun zu einem „Standardprozess“ werden.

Da diese Schulungen mit dem PANDA, der Gewerbeplattform und Onlineabschlüssen sehr technisch ausgerichtet sind, hat es uns auch sehr gefreut, ein buntes Publikum vom Newcomer bis zum erfahrenen Makler begrüßen zu dürfen. Diese Reihe ist also etwas für jeden, ob mit oder ohne Vorkenntnisse.

Rückblickend freuen wir uns, dass wir durch diese Reihe das Jahr 2025 für viele Vertriebspartner positiver und erfolgreicher gestalten und die Zusammenarbeit mit uns und der zur Verfügung gestellten Technik intensivieren konnten. Diesen Ball gilt es nun für uns aufzunehmen und die Schulungen für 2026 mindestens genauso interessant und zielführend zu gestalten.

Bei dieser Gelegenheit möchten wir auch noch mal ein ganz großes, herzliches Dankeschön an alle richten, die bisher an unseren Schulungen teilgenommen haben! <



---

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

# 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
- › Zusätzliche Begleitung der Leistungsbeantragung im BU-Bereich

**YVONNE CZERNETZKI**  
Syndikus-/Rechtsanwältin



A portrait of Stephanie Kühn, a woman with short blonde hair and glasses, smiling. She is wearing a dark blue textured blazer over a black top and a necklace with colorful beads. She is sitting in a chair with a brown leather backrest. The background is a blurred, colorful pattern of vertical stripes in shades of blue, yellow, pink, and purple.

**Stephanie Kühn,**  
Nachhaltigkeitsbeauftragte der  
PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG



# Klimaschutz zwischen Formularpflicht und Augenrollen

Warum MAXPOOL trotzdem nicht aufgibt

Wer heute nach dem Stand der Nachhaltigkeit in der Versicherungsberatung fragt, bekommt oft ein vielsagendes Schweigen zurück. Nicht aus Desinteresse, sondern aus Überforderung. Denn zwischen gesetzlichen Vorgaben, begrenzter Produktauswahl und realem Beratungsdruck wirkt nachhaltige Beratung für viele Makler eher wie ein zusätzlicher Stolperstein. Wir bei MAXPOOL sehen das anders – und genau hier beginnt unsere Geschichte.

Die Gründe hierfür sind vielfältig. Hauptgründe sind aber schlichtweg die gesetzlichen Vorgaben für die Beratung zu nachhaltigen Fondsanlagen und die dazu fehlende Fondsauswahl. Zusammengefasst ist es für Makler fast unmöglich, die nachhaltige Beratung so umzusetzen, wie es sich der Gesetzgeber wünscht und die Beratungsformulare hergeben. Und dennoch berichten wir regelmäßig darüber, wie wichtig und einfach der Klimaschutz in der Versicherungsbranche ist. Aber warum machen wir das? »

Warum sehen wir es nicht einfach nach dem Motto „Angebot und Nachfrage“, zumal das Thema Nachhaltigkeit kaum noch präsent ist, losgelöst von unserer Branche? Für die Erklärung möchte ich gerne etwas weitschweifiger sein: Seit vor gut drei Jahren das Gesetz zur nachhaltigen Beratungspflicht eingeführt wurde, berichten wir regelmäßig über die Möglichkeiten des Klimaschutzes durch die Altersvorsorge Ihrer Kunden. Auch intern haben wir bereits vieles erreicht und noch einiges vor. Wer uns kennt, weiß auch, dass wir bei MAXPOOL keine Träumer sind, sondern uns realistische Ziele setzen und bei unserem Wachstum immer darauf achten, Sie als Makler auf unserem Weg der Veränderung mitzunehmen. Daher war uns schon immer bewusst,

---

*Zu kompliziert? Ganz im Gegenteil:  
Die Versicherungsbranche macht es  
Ihren Kunden besonders einfach,  
in eine nachhaltige Zukunft zu investieren.*

---

dass für einen Großteil von Ihnen beispielsweise das Thema Nachhaltigkeit kaum eine Rolle im Beratungs-

alltag spielt. Für die meisten ist es sogar eher eine Belastung. Und dennoch ist uns in unserer Zeit der Transformation und den Kritikgesprächen mit Ihnen eines ganz bewusst geworden: Wir denken alle gleich!

#### **NICHTSTUN IST KEINE OPTION**

Wir haben im Grundsatz alle den gleichen Ansporn, das gleiche Ziel: unsere Kunden bestmöglich zu beraten, und das mit einem geringen, rechtskonformen Verwaltungsaufwand. Manchmal lassen die gesetzlichen Vorschriften aber nur bedingt eine Vereinfachung zu, oder es ist schwer, die richtigen Formulare für sich zu finden. Denken wir nur mal an die Zeit zurück, als die Pflicht zu Beratungs-

protokollen eingeführt wurde. Die Medien berichteten von großen Haftungsrisiken, die Unsicherheit ging umher, welche Protokolle wirklich rechtskonform sind. Hier waren wir als Pool gefragt, Sie zu unterstützen und Ihnen schnellstmöglichst eine Lösung an die Hand zu geben, die verständlich ist und in Ihren Beratungsalltag leicht integriert werden kann. Wir haben Sie beraten und tun es heute noch, wenn Partner den Schritt in die Selbstständigkeit wagen.

Das zeigt uns auch, wie viel Vertrauen Sie in unsere Arbeit haben. Und dieses Vertrauen ist der Grund, warum wir weiter fest davon überzeugt sind, dass wir die Transformation in eine nachhaltige Versicherungslösung schaffen werden. Unser festes Ziel ist es, den Klimaschutz durch Beiträge zur Altersvorsorge in Ihre Kundenberatung zu integrieren und Sie davon zu überzeugen, dass Nichtstun keine Option mehr ist. Wir werden weiter predigen, dass die Versicherungsbranche einer der einfachsten Wege für Sie und Ihre Kunden ist, etwas für den Erhalt der Erde zu tun und langfristig zu einer positiven Veränderung beizutragen. Monetäre Ergebnisse können nicht erwartet werden, aber das sollte nicht der Grund sein, sich für eine konventionelle Versicherungslösung zu entscheiden. Vertrauen Sie hierbei auf genau die gleichen Gründe, aus denen Sie mit uns bereits seit Jahren zusammenarbeiten oder sich kürzlich für eine Zusammenarbeit mit uns entschieden haben: Nahbarkeit, qualitativ hochwertige Beraterinnen und Berater, Innovation und ein hohes Servicelevel. Vor allem wissen wir, worauf es bei Ihnen im Alltag ankommt und wie Sie Veränderungen am besten integrieren können.

Nehmen wir beispielsweise einen der Gründe, die wir immer wieder hören, wenn die nachhaltige Beratung abgelehnt wird: Es gebe keine echten

grünen Fonds. Und die Bedenken, dass die Kapitalanlage aus vermeintlich grünen Fonds dann doch wieder in Waffengeschäft oder Ähnliches investiert wird. Und welche Fonds werden dann alternativ gewählt? Genau diese konventionellen Fonds, in die man vorher nicht investieren wollte im Zusammenhang mit Nachhaltigkeit. Dabei gibt es mittlerweile sehr viele nachhaltige Anlagestrategien, auch im ETF-Bereich. Darauf möchten wir in diesem Artikel aber nicht vertieft eingehen, sondern die Maklerbranche dazu bewegen zu zeigen, dass Nachhaltigkeit kein Nischengeschäft ist, tiefgreifendes Wissen erfordert oder auf Rendite verzichtet werden muss. Wenn die Branche über Klimaschutz berichtet, denkt man an Versicherer oder größere Maklerhäuser, die sich auf Nachhaltigkeit spezialisiert haben, und genau das möchten wir nicht.

### **ZUKUNFT WIRD AUS MUT GEMACHT!**

Wir von MAXPOOL werden uns nicht auf dunkelgrüne Versicherungsprodukte oder Versicherer spezialisieren. Es wird keine Ablehnung bei Versicherungsanfragen von Kreuzfahrtschiffen, Flugzeugen oder Hochleistungsautos geben. Denn das ist unserer Meinung nach kontraproduktiv. Wir möchten weg von dem Gedanken, dass man Klimaschutz nur dann betreibt, wenn man ein E-Fahrzeug besitzt, nicht mit dem Flugzeug in den Urlaub fliegt und ausschließlich Bio-Artikel kauft. Wir wollen damit nicht sagen, dass wir diese Lebensweise nicht befürworten. Nein, es geht vielmehr darum zu zeigen, dass jeder etwas tun kann und muss. Wir möchten die Menschen erreichen, deren Alltag nicht auf Klimaschutz ausgerichtet ist. Wir möchten uns nicht damit abfinden, dass die Chance, mit Geldanlagen Einfluss zu nehmen, nicht genutzt wird, weil der Gedanke „Das bringt eh nichts“ oder „Viel zu kompliziert“ aufkommt. Nutzen Sie Ihr Vertrauen



in uns, Ihre Erfahrung mit uns und unsere Technik, um einen großen Beitrag für den Erhalt der Welt zu leisten. Nachhaltigkeit ist keine Modeerscheinung und kein politisches Schlagwort – sie ist eine Investition in die Zukunft Ihrer Kunden und in die unserer Branche. Jeder Beratungstermin ist eine Chance, Verantwortung zu übernehmen und Veränderung anzustoßen. Haben Sie den Mut, diese Chance zu nutzen. Wir unterstützen Sie dabei – heute, morgen und auf dem Weg in eine nachhaltigere Versicherungswelt.

Ich bin überzeugt davon, dass wir in einigen Jahren sehen werden, welche Transformation stattgefunden hat und welchen enormen Einfluss dies nimmt. Denn wir müssen uns immer wieder vor Augen halten, dass es nicht die Regierung war, die die Kehrtwende zur Nachhaltigkeit ins Leben gerufen hat, sondern wir als Bürger. Erst wir haben die Großkonzerne und Lebensmittelbranche zur Einsicht gebracht, dass Klimaschutz essenziell wichtig ist! ◀

---

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



# Junge Eltern für moderne Vorsorge begeistern

Mit kosteneffizienter ETF-Anlage in ALfonds<sup>young</sup>

Junge Familien wollen die beste Vorsorge für ihr Kind. Dazu gehört auch ein finanzielles Polster für den späteren Start in die Selbstständigkeit. Beim Vermögensaufbau achten Eltern dabei zunehmend auf smarte, transparente und kostenoptimierte Finanzlösungen. Genau hier entsteht für Sie als Vermittler ein enormes Beratungspotenzial: Vermögensaufbau für Kinder ist emotional, leicht verständlich und verbindet langfristige Perspektiven mit sofort erkennbaren Vorteilen.

Mit ALfonds<sup>young</sup> bieten Sie einen modernen ETF-basierten Vorsorgeansatz, der sich flexibel an die Lebensphasen junger Familien anpasst und in einen professionellen Versicherungsmantel mit der Möglichkeit einer lebenslangen Rente eingebettet ist.

## ETF-TREND TRIFFT VORSORGE-KOMPETENZ – DIE IDEALE KOMBINATION FÜR IHRE KUNDINNEN UND KUNDEN

ETFs gehören zu den beliebtesten Anlageformen – gerade bei jungen Eltern. Niedrige Kosten, starke Renditechancen und breite Streuung überzeugen immer mehr Menschen, die bisher wenig Erfahrung mit Geldanlage hatten.

## ALFONDS<sup>young</sup> ÜBERSETZT DIESEN TREND IN EIN GANZHEITLICHES VORSORGEKONZEPT:

- › moderne ETF-Anlage, eingebettet in eine flexible Fondspolice, wahlweise mit oder ohne Garantien
- › renditeorientierter Vermögensaufbau, der direkt mit den globalen Märkten wächst
- › breite Risikostreuung, ideal für langfristige Sparziele
- › klar strukturierte Möglichkeiten für die spätere Rentenphase

## FLEXIBEL BLEIBEN MIT ALFONDS<sup>young</sup>:

- › Einstieg in die ETF-basierte Altersvorsorge für Kinder bereits ab 25 Euro monatlich
- › Beitragsanpassungen, Entnahmen, Zuzahlungen und Fondswechsel möglich
- › ab Volljährigkeit kann der Vertrag auf das Kind übertragen werden

Für Sie bedeutet das: ein nachhaltiger, wiederkehrender Beratungsanlass – vom ersten Sparschritt bis in die frühe

Erwachsenenphase des Kindes. Aus ersten Euros werden echte Chancen – und aus Chancen Geschichten, die verkaufen. Ob Führerschein, Studium, Auslandsjahr oder erste eigene Wohnung: Mit ALfonds<sup>young</sup> lassen sich große Ziele erreichbar machen. Durch Entnahmemöglichkeiten ab 500 Euro bleiben Familien flexibel, ohne den langfristigen Vermögensaufbau zu gefährden.

Gerade diese Kombination aus:

- › Planbarkeit
- › Renditechancen
- › Flexibilität
- › moderner ETF-Anlage

macht ALfonds<sup>young</sup> zu einer hochattraktiven Lösung für die junge Zielgruppe. Nutzen Sie dieses Angebot für Ihre Beratung! ◀

Mehr Infos hier



# PHÖNIX Wohngebäudeversicherung Exklusiv & Premium

Bester Schutz für die eigenen vier Wände  
und die Ihrer Kunden!



PHÖNIX  
Tarifwelt  
2026





## Diese LV-Fragen stellen uns jeden Tag auf die Probe

Wer als Makler täglich zu Altersvorsorge oder biometrischen Absicherungen berät, weiß: Die wirklich guten Fragen stellt nicht der Versicherer, sondern der Kunde.

Zwischen Vorerkrankungen, BU-Klauseln, Fondsanlagen und Beitragsgarantien entstehen im Alltag oft die gleichen Unsicherheiten und Fragen – nur wird nicht immer offen darüber gesprochen.

In diesem Artikel möchten wir genau diese Fragen beleuchten: die kleinen Stolpersteine, die immer wieder auftauchen, die Missverständnisse, die man elegant auflösen kann, und die Tipps, die einem im Beratungsalltag wirklich Zeit, Aufwand und manchmal auch das Kundengespräch retten.

Aus diesem Grund haben wir 1.000 Makler dazu befragt, welche Fragen und Ängste Kunden immer wieder in Gesprächen zu ihrer Altersvorsorge äußern, und die häufigsten zusammengetragen – natürlich auch mit unseren Antwortempfehlungen und Tipps.

Häufig hört man den Einwand:

**„Ist ein Vertragsabschluss denn überhaupt sicher, wenn man so viel Aufwand für eine Risikovorabfrage erbringt?“**

Das mag zutreffen, aber so einfach in eine Schublade stecken sollte man dieses Thema nicht. Ein genauere Blick zeigt, dass Risikovorabfragen einen entscheidenden Vorteil bieten. Ist es wirklich sinnvoller, bei Antragsstellung eine offizielle Ablehnung zu riskieren und damit für künftige Anträge möglicherweise einen Abschluss zu erschweren? Oder ist es nicht effizienter, diese Vorarbeit bereits im Rahmen der Vorabfrage zu leisten?

Sie ersparen Ihrem Kunden nicht nur einen unschönen HIS-Eintrag bei einer offiziellen Antragsablehnung, sondern stärken auch gleichzeitig das Vertrauen – eine wichtige Basis für eine langfristige und stabile Kundenbeziehung, wenn Sie vorab schon kundenorientierte Optionen in Erwägung ziehen. Um den damit verbundenen Aufwand geringer halten zu können, bietet der PANDA als digitales Vorabfrage-Tool die passende Unterstützung für Ihren Beratungsalltag. Sprechen Sie uns hierzu gerne an!

**„Wenn die BU schon nicht klappt wegen der Vorerkrankungen, ist dann überhaupt eine Arbeitskraftabsicherung möglich?“**

Ein Satz, der immer wieder fällt, und die Antwort dazu lautet: Ja. Nur ist die Frage, aus welchem Blickwinkel man dies betrachtet. Für einige Makler und Kunden ist das der Punkt, an dem sie das Thema Arbeitskraftabsicherung gedanklich gleich abhaken, sobald die BU nicht klappt – aber oft zu Unrecht. Die eigene Arbeitskraft ist für die meisten Menschen ein wichtiges wirtschaftliches Gut, denn sie sichert das Einkommen, den Lebensstandard und Zukunftspläne. Umso riskanter ist es, dieses zentrale Gut außer Acht zu lassen – und zwar auch dann, wenn die BU nicht umsetzbar ist. Das bedeutet aber noch keineswegs das Ende einer Absicherung.

Haben Sie hier schon Mal an eine Grundfähigkeitsversicherung gedacht? Sie ist die passende Alternative oder auch sinnvolle Ergänzung, wenn die BU nicht möglich ist. Ihr Kunde sichert sich hiermit seine wichtigsten Fähigkeiten ab, und das oftmals zu einem deutlich günstigeren Beitrag – gerade bei handwerklichen Berufen macht sich das deutlich bemerkbar. Zudem sind die Aussichten in der Risikoprüfung häufig besser, da hier gewisse Erkrankungen anders gewertet werden. Machen Sie hier also den Unterschied für Ihren Kunden und prüfen Sie gerne mit uns zusammen, ob die Grundfähigkeit hier als passende Lösung in Betracht kommt. >>

## IN DER ALTERSVORSORGE CLEVER VORSORGEN OHNE STRESS: LEICHT GEMACHT MIT STRATEGIEN

Beratung bedeutet, Ihrem Kunden einen ganzheitlichen Blick zu bieten. Und dieser Blick umfasst neben der biometrischen Absicherung auch die Altersvorsorge. Eine Frage, die hierbei immer wieder auftaucht, lautet:

„Welche Fonds nimmt man am besten?“

Eine mögliche Antwort hierauf wäre, ein ETF-Portfolio als Anlagestrategie in Erwägung zu ziehen.

Es ist schon längst nicht mehr unbekannt, dass ETFs renditestark und kostengünstig sind. Sie eignen sich für den langfristigen Vermögensaufbau. Bei einer Strategie ist der klare Vorteil, dass Ihr Kunde sich nicht um die Anlage selber kümmern muss, sondern dies ganz bequem vom Versicherer gemanagt wird. Auf diese Weise bleibt Ihrem Kunden der Verwaltungsaufwand erspart, und gleichzeitig profitiert jener von langfristigen Zielen.



## RENDITE UND SICHERHEIT KOMBINIEREN

„Muss man sich in jungen Jahren schon zwischen Sicherheit und Rendite entscheiden?“



**Dina Ebrahimi,**  
Fachberaterin für privates  
Vorsorge-Management,  
MAXPOOL

Wir stellen uns die Frage: Warum wird daraus ein Entweder-oder gemacht? Wieso nicht gleich: Beides ist möglich! Jeder Kunde hat ein anderes Verhältnis von Sicherheitsbedürfnis und Renditeerwartungen – gerade junge Sparer. Beides lässt sich aber passend kombinieren. Flexible Garantien bieten hier die Möglichkeit, genau auf die individuellen Wünsche einzugehen. Die Kunden können somit selber bestimmen, wie viel Sicherheit sie möchten: Als junger Sparer kann man einfach mit niedrigen Garantien starten, um so bestmöglich von den Renditechancen zu profitieren. Wenn es dann Richtung Ende der Aufschubzeit und Richtung Rente geht, dann lässt sich diese Garantie einfach hochschrauben für mehr Sicherheit. Hier zeigt sich, dass je nach Lebensphase Sicherheit und Wachstum kombiniert werden können. Es ist also keine Ganz-oder-gar-nicht-Aussage.

## DIE WICHTIGSTEN ERKENNTNISSE

Der Beratungsalltag wird oft begleitet von komplexen Fragen und Kundenwünschen. Mit den vorgestellten Lösungsansätzen und Tipps haben Sie die Möglichkeit, gezielt auf die individuellen Wünsche Ihrer Kunden einzugehen. Sie minimieren so Unsicherheiten und schaffen Transparenz. Diese Herausforderungen sind am Ende Chancen, die geschickt genutzt werden können.

Die großen Fragen Ihrer Kunden waren nicht dabei? Dann fragen Sie uns doch einfach direkt – wir unterstützen Sie gerne dabei, die passende Vorsorgelösung für Ihre Kunden zu finden. ◀

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



**VERSICHERUNGS  
KAMMER** MAKLER  
MANAGEMENT

**GesundheitVARIO**

## **Premium-PKV-Tarif für Arbeitnehmer, Selbstständige und Freiberufler**

- ✓ Flexible Tarife, frei wählbare Selbstbeteiligung und passende Beiträge in jeder Lebensphase
- ✓ Individueller und umfassender Schutz durch flexible Baustein-Kombinationen
- ✓ Laut Experten einer der leistungstärksten PKV-Tarife

Ihre Ansprechpartner

**Carsten Bernd**

Telefon 04105 554246  
Mobil 0151 12104316  
[carsten.bernd@vk-makler.de](mailto:carsten.bernd@vk-makler.de)

**Lars Feddersen**

Telefon 089 2160 2959  
Mobil 0173 3542929  
[lars.feddersen@vk-makler.de](mailto:lars.feddersen@vk-makler.de)



Mit den  
Partnermarken

VERSICHERUNGS  
KAMMER  
BAYERN

**UKV**

 **Finanzgruppe**



# Wer heute zögert, arbeitet länger

Warum Sie Ihren Ruhestand  
jetzt absichern sollten

Einfach, sicher und lukrativ: drei Eigenschaften, die selten mit dem Thema Rente in Verbindung gebracht werden. Dass es dennoch Optionen gibt, die mehr Inhalte und Vorteile bieten als oft angenommen, beweist die MAXPOOL-Maklerrente, die sich sogar schon für die junge Generation auszahlen kann.

**H**and aufs Herz: Der beste Zeitpunkt, sich mit dem Ruhestand zu beschäftigen, tritt nie ein. Je früher man sich mit Rentenmodellen und Vorsorgeplänen befasst, umso nachhaltiger kann sich das Ergebnis im Eintrittsfall auswirken. Auch Versicherungsmakler erreichen den Punkt, an dem sie den Blick von den Kunden auf sich selbst richten müssen. Dabei gerät oft in Vergessenheit, dass der eigene Kundenbestand ein großer Bestandteil des Vorsorgeplans ist. Daher sind das passende Konzept und besonders der richtige Partner für eine Übernahme entscheidend.

Während vor zehn Jahren der Bestandsverkauf die einzige Option darstellte, Kunden in vertrauensvolle Hände zu geben, hat sich die Maklerrente mittlerweile fest als Alternative etabliert. Der Vorteil für Makler: Durch die rasante Entwicklung haben sich vielfältige Möglichkeiten entwickelt, die passende Ruhestandslösung zu finden. Denn keine Maklerrente gleicht der anderen!

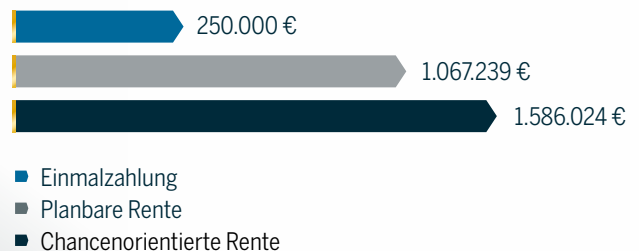
### ALLES BLEIBT ANDERS

Bevor der Blick auf die eigene Zukunft gerichtet wird, bestimmt das Wohl der Kunden den Fokus. Wer sich als Makler selbst absichern will, der sollte Gleiches für seine Kunden gewährleisten: Das Auslaufenlassen des Bestands, im Sinne eines stillen Fortbestands des Gewerbes, um Bestandsprovisionen zu erhalten und den Kunden nicht weiter zu servicieren, sollte ausgeschlossen sein. In erster Linie dem Kunden aus Fairness gegenüber, zum anderen aus folgenden Gründen:

- › Betreuungspflichten nach § 7 VVG bleiben bestehen.
- › Weniger Arbeit bedeutet sukzessive Bestandsabrieb.
- › 15-Stunden-Weiterbildungspflicht gilt auch im Rentenalter – IHK prüft Makler regelmäßig.
- › zunehmende Regulierungen wie zum Beispiel Vermittlerrichtlinie oder DSGVO
- › keine finanzielle Absicherung der Hinterbliebenen
- › Kosten für Büro, Personal, Buchhaltung, IHK oder VSH-Beiträge laufen weiter.

Wer sich für einen leisen Abgang entscheidet, ohne seine Kunden oder die IHK zu informieren, läuft Gefahr, sich Mehrarbeit mit rechtlichen und finanziellen Konsequenzen aufzuhalsen. Lieber aktiv werden, anstatt den Dingen ihren Lauf zu lassen. >>

### MAKLERRENTE ODER EINMALZAHLUNG?



Berechnet mit 100.000 € Courtage. Einmalzahlung wurde berechnet mit dem Faktor 2.5. Rentenmodelle wurden auf 15 Jahre (Garanzzeit) berechnet – die Rente läuft natürlich bis zum Tod.

---

## MODELLBAUKASTEN – EINE RENTE, TAUSEND MÖGLICHKEITEN

Modell 1 Bestandsverkauf	Modell 2 Planbare Rente	Modell 3 Chancenorientierte Rente	Modell 4 Maklerrente easyOffice
<p>Wir kaufen Ihren Bestand und Sie erhalten dafür eine einmalige Kaufpreiszahlung.</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>› 90 Prozent als lebenslange Rente</li><li>› Keine IT-/Supportgebühr</li><li>› Profitieren von Dynamiken und Bestandserhöhungen</li><li>› Freie Wahl, ob Sie noch mitarbeiten wollen</li><li>› Optional mit Hinterbliebenenschutz</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>› 70 Prozent als lebenslange Rente</li><li>› Keine IT-/Supportgebühr</li><li>› Aktive Bestandsveredelung mit Neuabschlüssen</li><li>› Partizipation am Neugeschäft</li><li>› Hinterbliebenenschutz</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>› Für Menschen, die noch lange bis zum Ruhestand haben</li><li>› Eigenes Backoffice, keine eigenen Mitarbeiter nötig</li><li>› Nur noch auf das konzentrieren, was Spaß macht – Kundenberatung</li><li>› Und trotzdem im Fall von Tod/Unfall abgesichert sein</li><li>› 100 Prozent der Abschlusscourtage</li></ul>

meist-gewähltes Modell

Weitere Details finden Sie unter:



### RENTE ODER KLASSISCHER VERKAUF?

Der Reiz des Verkaufs winkt oftmals mit hohen Summen und einer einmaligen Zahlung. Das schnelle Geld mag auf den ersten Blick attraktiv wirken, doch sind die angebotenen Durchschnittswerte auf dem Markt eher ernüchternd und honorieren nur im seltenen Fall das mühsam aufgebaute Portfolio. Ein weiterer Nachteil des Vollverkaufs ist die ausbleibende Partizipation am Neugeschäft, die für weitere Einnahmen sorgen kann. Daher gestaltet sich die Maklerrente als empfehlenswerte Option, die den wirtschaftlichen Aspekt auch nach aktiver Arbeitsphase aufrechterhält.

Die Höhe der zu vergebenden Prozente, welche die Höhe der Rente ausmachen, ist meist der ausschlaggebende Punkt für oder gegen einen Anbieter. Hier steckt der Teufel im Detail: Es ist wichtig, dass der vereinbarte Prozentsatz auf den aktuellen

Bestand sowie Neuabschlüsse angewandt wird. Wer sich lediglich mit den Bestandsverträgen zufriedengibt, wird mit jedem Jahr eine geringere Auszahlung erhalten. Bei MAXPOOL partizipieren Makler an Neuverträgen, der Bestandsprovision wie auch an der Abschlussprovision. Es spielt keine Rolle, ob der abgebende Makler noch aktiv ins Geschehen eingreift oder sich gänzlich den schönen Dingen des Lebens widmet. Wie das funktionieren kann?

**Ein Beispiel:** Ein Makler erhält die Zusage, dass mit Beginn der Maklerrente 90 Prozent weitergezahlt werden. In den Bedingungen ist allerdings geregelt, dass diese Prozente nur auf den eingebrachten Bestand angerechnet werden und Neuabschlüsse ausgenommen sind. Die Provision aus Neuabschlüssen gehört vollständig dem Bestandskäufer, der Makler geht leer aus.

Das hat zur Folge, dass sich der Bestand von Jahr zu Jahr automatisch verringert, unabhängig davon, wie intensiv der Übernehmende die Kunden betreut. Lebensereignisse wie Tod eines Kunden, der Verkauf einer Immobilie oder Scheidungen schmälern den Bestand. Weitere Abschlüsse zum Ausgleich fehlen. Die vereinbarten 90 Prozent Maklerrente können schon nach kurzer Zeit nicht mehr auf 100 Prozent des eingebrachten Bestands gerechnet werden. Das Ziel, langfristig eine gleichbleibend hohe Maklerrente zu bekommen, lässt sich so nicht erreichen. Zusätzlich verlangen viele Anbieter Supportgebühren oder monatliche Beiträge, womit die 90 Prozent schon ab Auszahlungsbeginn nie den vollständigen Betrag abbilden.

#### WER BETREUT DIE KUNDEN DER MAXPOOL-MAKLERRENTEN?

Die Betreuung der Kunden nach dem Übergabestichtag ist ein wichtiger Faktor. MAXPOOL hat sich in diesem Punkt gegen eine Weitergabe der Kunden an angebundene Makler oder eine KI-basierte Betreuung durch eine App entschieden.

Uns ist die Verantwortung der weiteren Pflege sehr wichtig, weshalb wir angestellte Kundenberater einsetzen, die im Team genauso arbeiten wie ein Versicherungsmakler. Dies ist für MAXPOOL mit erheblichem Mehraufwand und Kosten verbunden, worin wir jedoch langfristig den richtigen Weg sehen. Eine Kunden-App ist ein zusätzlicher Service, den ein Kunde optional nutzen kann.

#### SICHERHEIT FÜR ALLE BETEILIGTEN

Bei der Vorsorge steht das persönliche Wohl im Vordergrund, aber auch der Schutz der Hinterbliebenen sollte bedacht sein. Für Makler in der MAXPOOL-Maklerrente liefert die chancenorientierte Rente eine willkommene Mischung aus Eigen- und Hinterbliebenenschutz. Ein fester Satz von 70 Prozent wird auf die laufende Bestandscourtage sowie zukünftige Abschlüsse festgelegt, sogar 30 Prozent auf Abschlusscourtage, die auch nach dem Tod des Maklers mit einer Garantzeit von 15 Jahren ausbezahlt werden. An wen die laufenden Beträge überwiesen werden, legt der Makler fest, der die Namen der Angehörigen nach Wunsch ändern kann. Flexibel bleiben bis zum Schluss.

#### GUTE VORARBEIT ZAHLT SICH AUS

Obwohl die Vorstellung des sofortigen Arbeitsendes mit dem Beginn des Rentenalters ein schöner Gedanke ist, sieht die Realität anders aus. Selten möchten sich Makler von ihrem treuen Kundentamm trennen. Ein plötzlicher Abschied empfiehlt sich keineswegs, denn die aufgebaute Loyalität seitens der Kunden kann schnell kippen. Bis sechs Monate nach Rentenbeginn ist eine gemeinschaftliche Übergangsphase mit dem Rentenanbieter zu empfehlen, wodurch Kunden eine betreute Umgewöhnungszeit durchlaufen und einen reibungslosen Ansprechpartnerwechsel erfahren. Sollte das sofortige Aufhören der Wunsch sein, kann dies natürlich auch abgebildet werden. »

#### BEISPIEL EINER MAKLERRENTE AM MARKT

Eingebrachte Bestandsprovision	50.000 €
Abrieb durch Scheidung, Tod, Verkauf etc.	2.000 €
Provision durch Neuabschlüsse	0 €
IT-/Supportgebühr (399 € pro Monat)	4.788 €
	<b>43.212 €</b>

Auszahlung Maklerrente (90 %)	38.891 €
Gedachte Auszahlung	45.000 €
Differenz	-6.109 €

Zusätzlich verlangen viele Anbieter Supportgebühren oder monatliche Beiträge, womit die 90 Prozent schon ab Auszahlungsbeginn nie den vollständigen Betrag abbilden.

## MAXPOOL VERSUS MARKT

	MAXPOOL	Andere Anbieter
Rente gilt lebenslang	Ja	Nicht überall
Weitere Kundenbetreuung	Extra angestellte Mitarbeiter/ Kundenberater	Oft Kunden-Apps oder angebundene selbstständige Versicherungsmakler
Hinterbliebenenschutz	Ja	Nicht überall
Partizipation an Neuabschlüssen (Abschlusscourtage), die wir tätigen	Ja	Nein
Partizipation, wenn ein Bestandskunde ein neues Risiko versichert	Ja	Nein
IT- und Supportgebühr	Nein	Ja
Makler kann weiter mitarbeiten	100 % der Abschlusscourtage	Tippgeber/Provisionsteilung
Weiterhin Zugriff auf MVP (Bestand und Abrechnung)	Lebenslang	Meistens nur so lange, wie weiter mitgearbeitet wird
Enthftung	Ja	Je nach Anbieter unterschiedlich
Unterstützung bei Bestandsübertragung	Ja	Ja
1. Kostenübernahme der Kundenanschriften 2. Kunden- und Bestandslisten werden selbst eingeholt	1. Ja 2. Kann auf Wunsch von MAXPOOL übernommen werden	1. Oft Eigenleistungen 2. Arbeit des Maklers

Bevor die Übertragung der Kunden erfolgen kann, steht die notwendige Vorbereitung auf dem Plan. Den größten Anteil übernehmen der Datenschutz und die gesetzlich vorgeschriebene Aufklärung der Kunden. Daten dürfen keinesfalls ohne Rücksprache und Freigabe zwischen Maklern übertragen werden, sodass alle Kunden angeschrieben, informiert und über eine 14-tägige Widerrufsfrist in Kenntnis gesetzt werden müssen. Erst nach Ablauf der Frist darf die Bestandsübertragung beginnen.

Aufklären, informieren, bedanken: Mit dem perfekten Kundenanschreiben verbinden Makler mehrere Arbeitsschritte, die auf eine ordentliche Übertragung vorbereiten. Dabei kann über den zukünftigen Ansprechpartner mit seinen Vorteilen aufgeklärt, die weitere Zusammenarbeit erläutert sowie der persönliche Dank und Abschied zum Ausdruck gebracht werden.



Wichtig: MAXPOOL übernimmt die Kosten für das Formulieren, Erstellen und Versenden dieser Kundenanschriften zu 100 Prozent. Die einzige Aufgabe, die Makler haben, ist, eine vollständige Kundenliste mit allen relevanten Daten zu liefern und das Schreiben freizugeben.

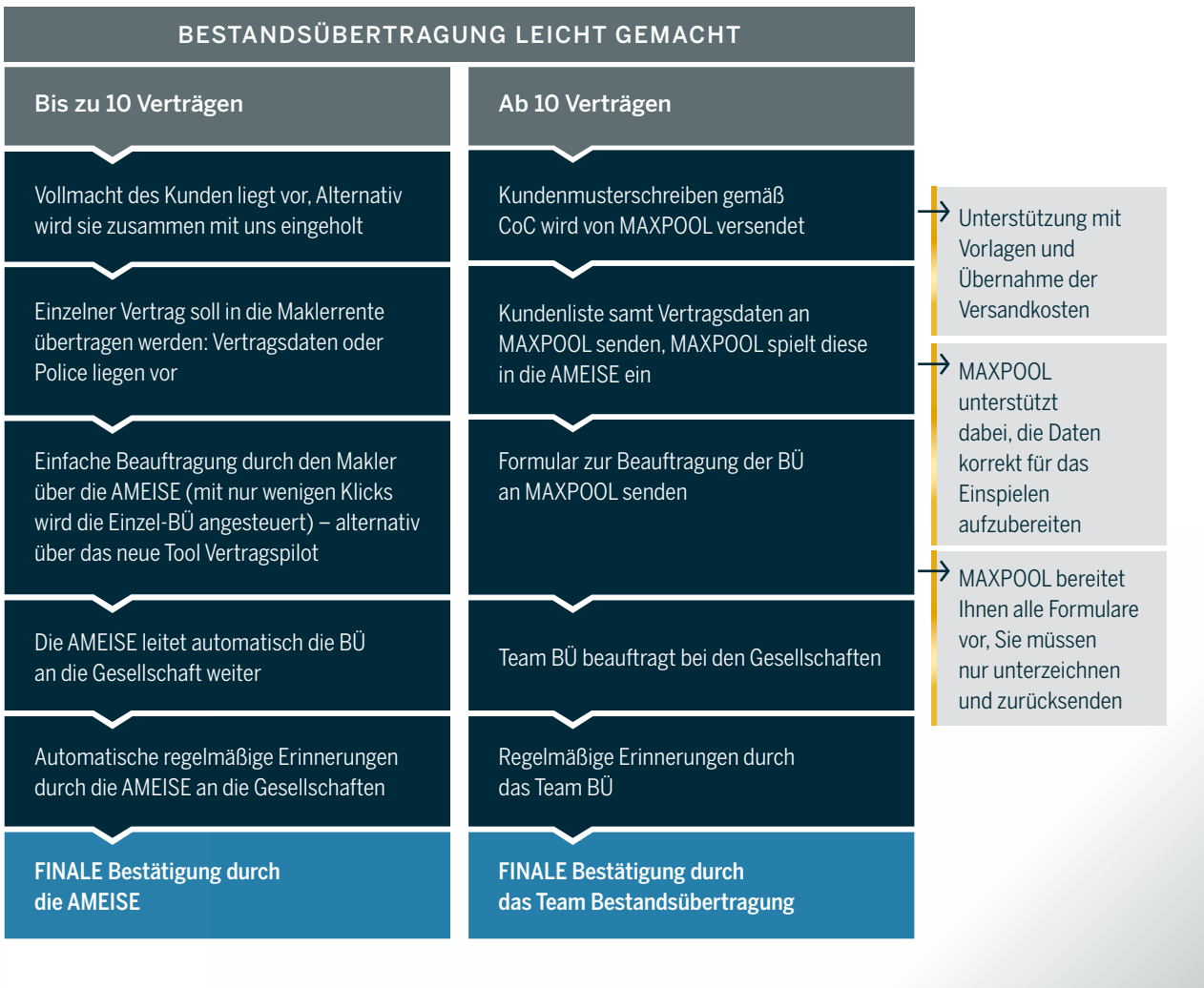


**HEISSE PHASE:**

**BESTANDSÜBERTRAGUNG STARTEN**

Ob die Übertragung schon im Laufe der aktiven Arbeitsphase beginnt oder erst kurz vor Eintritt in das Rentenalter starten soll, liegt in der alleinigen Entscheidung des Maklers. Sobald das Go gegeben wurde, legt das Bestandsübertragungsteam los und führt die Bestände zusammen. Während des gesamten Prozesses steht der Makler mit dem persönlichen Ansprechpartner in engem Austausch, um Fallstricke zu umgehen und mögliche Hindernisse unkompliziert aus dem Weg zu räumen. Die Vorteile bei MAXPOOL sind zu jeder Zeit aktiviert:

- › Kosten sparen, da keine zusätzlichen Maklerverwaltungsprogramme, Vergleichsrechner oder andere Software erforderlich sind
- › Im Schadenfall greift der erstklassige Leistungsservice für alle alten und neuen Bestände.
- › Courtagen und Rentenauszahlungen werden alle 14 Tage auf einer Abrechnung zusammengefasst und ausgezahlt.
- › Vertragsbündelung vereinfacht Bestandsarbeit.
- › Kunden- und Vertragsdaten sind durch das „Datenanderkonto“ bei der Kanzlei Michaelis gesichert.
- › volle Einsicht und Überblick zu jeder Zeit ‹‹



Da die zukünftige Betreuung der Verträge und einhergehend die Datenweitergabe an MAXPOOL bereits geklärt wurden, gestaltet sich die Bestandsübertragung unkompliziert. Bestandslisten werden gesichtet und zur Übertragung vorbereitet. Der Arbeitsaufwand für Makler bleibt dabei minimal.

Bei Beständen von mehr als zehn Verträgen pro Gesellschaft kann das Bestandsübertragungsteam von MAXPOOL sämtliche Aufgaben übernehmen und die Übertragung auf Basis des Kundens Schreibens veranlassen. Sollten die Bestände bei der Gesellschaft kleiner sein, sind Einzelbestandsübertragungen das Mittel der Wahl. Hierzu werden vorhandene Kunden- und Vertragsdaten in die AMEISE eingespielt und dort zur Vervollständigung und Beantragung zur Verfügung gestellt. In diesem Fall wird noch eine Maklervollmacht benötigt und der Vertrag kann übertragen werden.

Transparent und stets abrufbar: Nach der erfolgreichen Einspielung und Beginn der Maklerrente erscheinen alle Verträge unter der neu zugeordneten

Maklerrenten-Vermittlernummer, auf die über die gesamte Laufzeit der Maklerrente zugegriffen werden kann. Auch die Entwicklungen des Bestands lassen sich einsehen, wodurch die Chance der Optimierung stets beim Makler bleibt.

Sollten Sie Sonderkonzepte haben oder Verträge bei Gesellschaften, die wir nicht anbieten, dann unterstützen wir Sie gerne mit unseren eigenen Deckungskonzepten, um alle Verträge mit einer Eins-zu-eins-Umdeckung zu übertragen.

### **EIN FOTO SAGT MEHR ALS TAUSEND WORTE: SUPPORT DURCH FOTO-BESTANDS-ÜBERTRAGUNG**

Im Rahmen der Einzelübertragung über die AMEISE hilft das neue Tool Vertragspilot zusätzlich bei der Datenanlage. Ein Foto oder PDF-Dokument genügt, um den automatischen Prozess in Gang zu setzen: Mit dem Smartphone einfach die Police sowie die Maklervollmacht fotografieren, im Vertragspiloten hochladen und die Bestandsübertragung aktivieren. Kunden- und Vertragsdaten werden automatisch angelegt und bereitgestellt, wodurch das händische Erfassen von Datensätzen der Vergangenheit angehört. Diese vereinfachten Prozesse sind ein guter Grund für ein breites Lächeln!

---

*»Als verlässlicher Partner für Makler bieten wir eine exklusive Bestandsveredelung inklusive umfangreicher Zusatzleistungen. Deshalb sind unsere individuellen Alterssicherungsmodelle mit 70 Prozent auf den Versicherungsbestand langfristig ertragreicher als marktübliche Rentenmodelle mit 90 Prozent.«*

---

**Kay Weddecke,**  
Geschäftsführer,  
PHÖNIX Versicherungsmakler GmbH



---

»Nach langen Recherchen und Überlegungen zur Bestandsübertragung bin ich sehr froh, mich für die Maklerrente von MAXPOOL entschieden zu haben. Alle Gespräche verlaufen ausgesprochen freundlich, konstruktiv und auf Augenhöhe. Es besteht eine große Bereitschaft, auf meine Bedürfnisse und Anliegen einzugehen und diese in die Praxis umzusetzen. Ich denke, dass ich für meine Kunden und mich die beste Lösung gefunden habe.«

---

**Elfgard Holtermann,**  
Versicherungsmaklerin

#### HEUTE FREIHEITEN AUSLEBEN – WORAUF WARTEN?

Verantwortung in guten Händen wissen, mehr Zeit mit der Familie genießen oder einfach nur seinem Hobby nachgehen: Die Motive und Gründe für eine Bestandsübertragung sind so individuell und abwechslungsreich wie das Leben selbst. Vielfalt entdecken zu wollen und Chancen zu nutzen, liegt in der Natur des Menschen, was bei einem Vollzeitjob als Makler kaum möglich ist. easyOFFICE ist eine Möglichkeit, Freiheiten und kleine Auszeiten schon vor dem Ruhestand zu genießen und eine festgelegte Arbeitswoche mit eigener Stundenanzahl zu gestalten.

Das Arbeitspensum von 100 auf 0 zu drosseln, klingt in der Theorie nach dem perfekten Switch. In der Praxis ist das Abnabeln mit deutlich mehr Emotionen und Bedenken verbunden. Eine Arbeitserleichterung durch die Maklerrente kann helfen, die eigenen Kapazitäten für Neuakquise zu öffnen oder einige Stunden zur freien Verfügung zu nutzen. Die anfallenden Backoffice-Tätigkeiten übernimmt der easyOFFICE-Service im vollen Umfang. Ein Team von Kundenberatern und Innendienstkräften kümmert sich vom Schrift-

---

#### Kontakt:

Kay Weddecke  
Geschäftsführer PHÖNIX  
Versicherungsmakler GmbH  
040 29 99 40-0  
kay.weddecke@maxpool.de

verkehr bis zur Schadenbearbeitung und Beratung um anstehende Aufgaben. Weniger To-dos für Makler, gleichbleibende Courtage: Da in diesem Modell Makler noch aktiv arbeiten, wird die volle Abschlusscourtage unabhängig vom geleisteten Eigeneinsatz in jedem Fall ausgezahlt.

Die Suche nach den richtigen Kunden und dazugehörigen Versicherungen erhellt die Gegenwart, aber lässt die Zukunft in der Ferne kaum erkennen. Sich bewusst zu sein, vom aktuellen Wert des eigenen Bestands auf Dauer zu profitieren, ist wie ein Jackpot im „Casino Royal“. Worauf noch warten? <

#### EASY LEBEN MIT EASYOFFICE

Es gibt eine Lösung, die für etablierte Makler und Neueinsteiger weniger Stress, mehr Freizeit und eine sichere Bank für die Unternehmensabsicherung bedeutet. Das hauseigene easyOFFICE hat sich als perfekte Lösung für mehr Zeit und Kosteneinsparung bewiesen, die den Makleralltag vereinfacht. Umfängliche Betreuung durch MAXPOOL und erste Bausteine für die Absicherung im Alter bilden für junge Makler eine sichere und feste Basis. Weitere Vorteile, die easyOFFICE bietet:

- › Abschlusscourtage des Neugeschäfts geht zu 100 Prozent an den Makler.
- › MAXPOOL übernimmt mit einem hauseigenen Team die Betreuung der Kunden.
- › Um das Risiko von Bestandsabrieb durch neue Vollmachten zu vermeiden, arbeiten wir ausschließlich mit fest angestellten Mitarbeitern.
- › Erstklassige Betreuung durch qualifizierte Kundenberater und Fachkräfte
- › Bundesweite Büros in Aussicht, um eine Betreuung vor Ort zu gewährleisten
- › Bestandsverwaltung aller Verträge erfolgt ausschließlich über MAXPOOL.
- › Optionale Serviceverlängerung durch Kunden-App
- › Keine monatlichen Gebühren, die wiederkehrende Auszahlungen schmälern

# Früh starten. Clever vorsorgen für die Generation Zukunft.

Mit der Golden BU bietet die LV 1871 als einziger Versicherer am Markt einen vollwertigen Berufsunfähigkeitsschutz bereits ab sechs Jahren an – mit maximaler Flexibilität für den weiteren Lebensweg.



Weitere Infos und Beratungsmaterial finden Sie unter: [portal.lv1871.de/partnerportal](https://portal.lv1871.de/partnerportal)

Der Schulstart ist ein zentrales Ereignis für Kinder und Familien: Die Reise in die berufliche Zukunft und Ausbildung hat begonnen.

Zum Schulbeginn beschäftigen sich viele Eltern mit der Zukunft ihrer Kinder – und übersehen dabei häufig ein elementares Thema: den Berufsunfähigkeitsschutz. Eine frühzeitige BU-Absicherung kann entscheidend sein: im Fall der Fälle haben Schüler keinerlei Anspruch auf staatliche Hilfe (Erwerbsminderungsrente).

Und besonders für junge Menschen lohnt sich eine frühzeitige BU-Absicherung, denn: Egal, was die Zukunft später einmal bringen mag – der Gesundheitszustand und der Beruf „Schüler“ bleiben erhalten. In jungen Jahren ist daher der Einstieg in eine vollwertige BU am einfachsten und günstigsten; später wird es teurer.

Die Risikoprüfung ist vereinfacht gestaltet und auf Schüler ausgerichtet, mit nur wenigen und verständlichen Gesundheitsfragen. Das erleichtert den Zugang

zum Versicherungsschutz. Ein weiterer Pluspunkt: Der Gesundheitszustand, der im Kindesalter meist besser ist als im Erwachsenenalter, bleibt erhalten – während der gesamten Vertragslaufzeit. Es sind somit nur Besser- und keine Schlechterstellungen möglich.

Gleichzeitig bleibt der BU-Schutz während der gesamten Vertragslaufzeit flexibel. Mit der Zukunfts- und der Karrieregarantie sowie den vielfältigen Nachversicherungsoptionen können Familien die BU-Rente bei wichtigen Etappen erhöhen: zum Beispiel beim Wechsel der Schulart, beim Start einer Ausbildung oder beim Eintritt ins Berufsleben. Je nach späterem Beruf sind Erhöhungen bis zu 8.000 Euro möglich – ohne erneute Risikoprüfung. Für junge Erwachsene eröffnet die Karrieregarantie zusätzliche Chancen, den Schutz weiter auszubauen, passend zu ihrer beruflichen Laufbahn.

Wer die Anfangsjahre finanziell entlasten möchte, nutzt den optionalen Starter-tarif: niedrigere Beiträge in den ersten

zehn Jahren bei vollem Versicherungsschutz. Und ganz gleich, wohin das Leben führt – das Kind ist immer abgesichert.

Die Golden BU für Schüler der LV 1871 setzt damit ein starkes Zeichen: früh vorsorgen, langfristig profitieren und jungen Menschen den Rücken stärken.

Starten Sie gleich heute mit Ihrer Beratung für diese wichtige Zielgruppe und helfen Sie dabei, die Generation Zukunft passend abzusichern. <

---

## VERTRIEBSTIPP:

Wichtiger Stichtag zur Schüler BU bei der LV 1871: den 31.07. vormerken und handeln!

Denken Sie an dieses Datum: Für Schüler, die im laufenden Jahr die Schule verlassen, ist eine Einstufung als Schüler bis zum 31. Juli desselben Jahres möglich. Voraussetzung ist, dass der Versicherungsbeginn spätestens auf den 1. August dieses Jahres fällt und der Antrag bis Ende Juli des entsprechenden Jahres bei uns eingereicht wurde.

---



# PERSÖNLICH, ENGAGIERT UND JEDERZEIT FÜR SIE DA.

## FAHRKULTUR NEU ERLEBEN.

Entdecken Sie automobilen Vielfalt auf höchstem Niveau – von modernen Familienfahrzeugen über innovative Elektro- und Hybridmodelle bis hin zu sportlichen Ikonen und eleganten Citycars. Erleben Sie Premium. Erleben Sie **WELLER**.

## ICH FREUE MICH AUF SIE!

# WELLER

## WELLER Premium GmbH

Lüneburger Str. 128-130 · 21423 Winsen (Luhe)  
Tel +49 4171 78440 · E-Mail [wl@wellergruppe.de](mailto:wl@wellergruppe.de) · [wellergruppe.de](http://wellergruppe.de)

**Liesa Drewes**  
Zertifizierte Verkäuferin  
Neuwagen

☎ 04171 78 44-44

📞 0151 14 65 45 35

[liesa.drewes@wellergruppe.de](mailto:liesa.drewes@wellergruppe.de)



# KI als Wachstumsmotor im Maklervertrieb

Warum 2026 ein Wendepunkt wird

Die Versicherungsbranche steht 2026 an einem Punkt, den wir lange angekündigt, aber selten konsequent gedacht haben: Künstliche Intelligenz verlässt die Innovationsfolien und wird zur produktiven Vertriebsinfrastruktur. Nicht als Selbstzweck, sondern als konkreter Mehrwert für angebundene Versicherungsmakler. Genau hier setzt die Vision für die AMEISE an.

Aus IT-Sicht ist klar: KI entscheidet nicht über Effizienz – sie entscheidet über Wettbewerbsfähigkeit im Vertrieb.

## QUALITÄT SCHLÄGT GESCHWINDIGKEIT – UND KI MACHT BEIDES MÖGLICH

Wer heute mit Versicherungsgesellschaften arbeitet, kennt die Realität: uneinheitliche Dokumentenbezeichnungen, fehlerhafte oder fehlende Vertragszuordnungen, manuelle Nacharbeiten. Diese Reibungsverluste kosten Zeit, Nerven und letztlich Abschlusskraft. 2026 wird sich das grundlegend ändern. Durch KI-gestützte Qualitätssicherungsprozesse im Hintergrund der AMEISE sorgen wir dafür, dass die Informationen, die von Gesellschaften geliefert werden, automatisch geprüft, angereichert und korrigiert werden, noch bevor sie den Makler erreichen.

Das Ergebnis ist kein technisches Feature, sondern ein spürbarer Vertriebsvorteil. Dokumente stehen dem Makler deutlich schneller und in konsistenter Qualität zur Verfügung, Verträge sind eindeutig zugeordnet und Störfälle werden erheblich reduziert. Statt sich mit offenen To-dos, manuellen Nacharbeiten oder unklaren Datenstrukturen zu beschäftigen, arbeitet der Makler mit verlässlichen und strukturierten Informationen. Wer weniger Zeit in Datenpflege investieren muss, gewinnt wertvolle Kapazitäten für das Wesentliche zurück: qualifizierte Beratung, aktive Kundenansprache und erfolgreiche Abschlüsse.



## AMEISE – DAS MAKLERVERWALTUNGSSYSTEM

AMEISE ist unser zentrales Maklerverwaltungsprogramm und bildet die technologische Basis für effizienten, digitalen Maklervertrieb. Das System bündelt Bestands-, Vertrags- und Dokumentenmanagement in einer Plattform, automatisiert zahlreiche Prozesse im Hintergrund und schafft so spürbare Entlastung im Makleralltag. Mit integrierten Servicefunktionen, hoher Datenqualität und einer klaren vertrieblichen Ausrichtung unterstützt die AMEISE Makler dabei, mehr Zeit für Beratung, Kundenbindung und Umsatzwachstum zu gewinnen.



Andreas Zak  
Vorstand IT,

PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG

## DER MAKLER SPRICHT – DAS SYSTEM VERSTEHT

Ein echter Paradigmenwechsel entsteht dort, wo Technologie nicht mehr aktiv bedient, sondern selbstverständlich genutzt wird. Ab 2026 wird künstliche Intelligenz in der AMEISE für Makler unmittelbar erlebbar – über Sprache und Chat. Der Makler fragt dann nicht mehr, in welchem Menü sich eine Information befindet, sondern formuliert direkt sein fachliches

Anliegen. Ob es um die Frage geht, ob ein Kunde über eine bestimmte Absicherung verfügt, die Anlage eines neuen Kunden oder fehlende Informationen im Bestand – das System reagiert dialogisch, stellt gezielte Rückfragen und denkt kontextbezogen mit. Das ist kein zusätzliches Komfortmerkmal, sondern eine grundlegend neue Art der Systemnutzung: intuitiv, schnell und konsequent vertriebsnah. Insbesondere für hochproduktive Makler bedeutet dies eine erhebliche Zeitersparnis, während gleichzeitig der Einstieg in komplexe Systemwelten für neue Makler deutlich vereinfacht wird.

---

*Künstliche Intelligenz ersetzt keinen Makler –  
sie hebt ihn auf ein neues Leistungsniveau.*

*Sie macht aus Daten echte Vertriebs-  
chancen und aus Systemen aktive Partner  
im Beratungsgespräch.*

---

### **WISSEN WIRD SOFORT VERFÜGBAR – KONTEXTBEZOGEN UND ABGESICHERT**

Ein weiterer zentraler Mehrwert für 2026: KI als versicherungsfachlicher Wissensanker. Makler müssen nicht mehr zwischen Systemen, AVB-Dokumenten und Suchmaschinen wechseln. Allgemeine Fragen wie „Was bedeutet Dienstunfähigkeit?“ werden genauso wie individuelle Kundenfragen à la „Ist bei Herrn Meyer die PV-Anlage in der Wohngebäudeversicherung mitversichert?“ beantwortet. Liegt die Vertrags- oder AVB-Grundlage vor, liefert das System kontextbezogene Antworten. Fehlt etwas, fragt es nach. Das reduziert Fehlannahmen, erhöht Beratungssicherheit und stärkt die fachliche Souveränität im Kundengespräch.

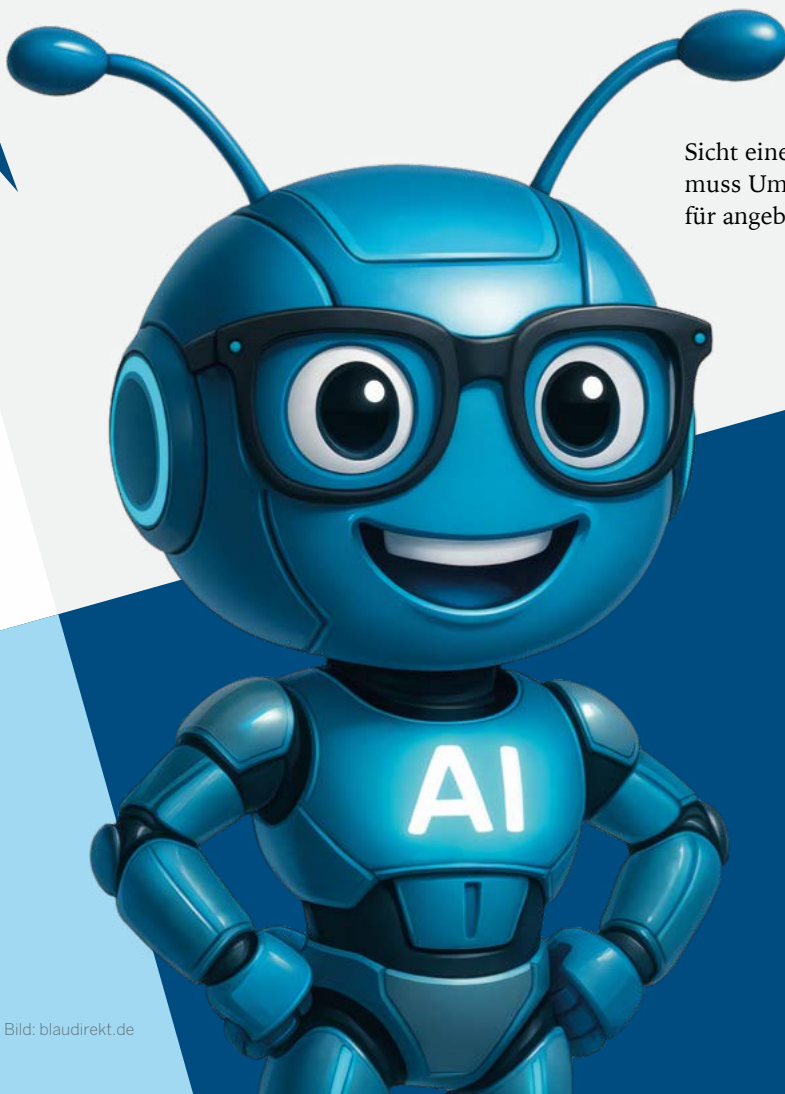
### **VOM PDF ZUM VERTRIEBSIMPULS – AUTOMATISIERUNG MIT MEHRWERT**

2026 denken wir Prozesse nicht mehr linear, sondern ganzheitlich. Ein hochgeladenes PDF ist kein Dokument, es ist ein Vertriebsanlass. Die KI analysiert Inhalte, legt Kunden und Verträge an, prüft Bedingungen und gibt Hinweise wie „Wo bestehen Deckungslücken?“, „Wo gibt es Beratungsansätze?“ oder „Welche Leistungen sind enthalten und welche nicht?“. Gerade in Verbindung mit automatisierten Kanälen wie WhatsApp entstehen völlig neue Möglichkeiten! Vom Erstkontakt über die systemgestützte Kundenanlage bis hin zur vorbereiteten Beratung ohne Medienbrüche. Das ist Skalierung im besten Sinne: mehr Qualität bei gleichem Zeitaufwand.

### **FAZIT: KI IST KEIN TOOL – SIE IST VERTRIEBSINFRASTRUKTUR**

Makler, die sich 2026 erfolgreich positionieren wollen, brauchen mehr als gute Produkte. Sie brauchen Systeme, die mitdenken, Prozesse vereinfachen und aktiv zur Beratung beitragen.

Die Vision für die AMEISE ist klar: KI wird zum stillen Partner des Maklers. Sie arbeitet im Hintergrund an Datenqualität und im Vordergrund als dialogfähiger, fachlich fundierter Vertriebsassistent. Aus Sicht eines IT-Vorstandes ist das entscheidend: Technologie muss Umsatz ermöglichen. Genau das wird KI 2026 für angebundene Versicherungsmakler leisten. <



A woman with long, wavy blonde hair, wearing a white short-sleeved shirt and light-colored trousers, is sitting on a grey sofa. She is smiling and looking towards the camera, with her chin resting on her hand. A silver laptop is open on her lap. In the background, there is a potted plant with white orchids and green leaves. The overall atmosphere is bright and professional.

# Erfolgsfaktor Nachwuchs

Warum Ausbildung bei MAXPOOL  
für mich mehr als ein Job ist

**Christine Drewes,**  
Ausbildungsbeauftragte  
MAXPOOL

**W**er über Zukunft spricht, muss über Nachwuchs sprechen. Für mich ist das keine Floskel, sondern tägliche Praxis. Bei MAXPOOL investieren wir ganz bewusst in junge Talente – nicht weil es gut klingt, sondern weil wir überzeugt sind: Unser Erfolg entsteht im eigenen Haus.

Jedes Jahr bieten wir bis zu fünf jungen Menschen die Chance auf einen Einstieg in die Versicherungsbranche – vom ersten nervösen Tag bis zum selbstbewussten Abschluss. Und jedes Mal aufs Neue erfüllt es mich mit Freude, zu sehen, wie aus jungen Talenten starke Persönlichkeiten werden. Viele unserer heutigen Kolleginnen und Kollegen – bis hin zum Vorstand – haben genau hier angefangen. Das macht mich stolz und bestätigt unseren Ansatz jeden Tag aufs Neue.

#### **AUSBILDUNG MIT WEITBLICK – UND MIT HERZ**

Versicherungen lassen sich digitalisieren, Prozesse automatisieren, Zahlen analysieren. Was man nicht ersetzen kann, sind Menschen mit Haltung, Kompetenz und Empathie. Gerade als Maklerpool, der seit jeher auf persönliche Nähe zu seinen Vertriebspartnern setzt, brauchen wir Mitarbeitende, die mehr können als Standardabläufe.

Deshalb ist die Ausbildung unseres Nachwuchses bei MAXPOOL eine echte Gemeinschaftsaufgabe. Unsere Auszubildenden lernen nicht nur einen Bereich kennen, sondern durchlaufen sämtliche relevanten Abteilungen. Sie dürfen ausprobieren, mitdenken und herausfinden, wo ihre Stärken liegen, bevor sie sich spezialisieren. Genau das macht unsere Ausbildung so wertvoll – und unsere Absolventinnen und Absolventen so gut vorbereitet.

---

*Mitdenken, mitreden, mitmachen:  
Erst Vertrauen macht aus Nachwuchstalenten  
starke Persönlichkeiten.*

---

#### **INDIVIDUELLE BETREUUNG STATT GIESSKANNE**

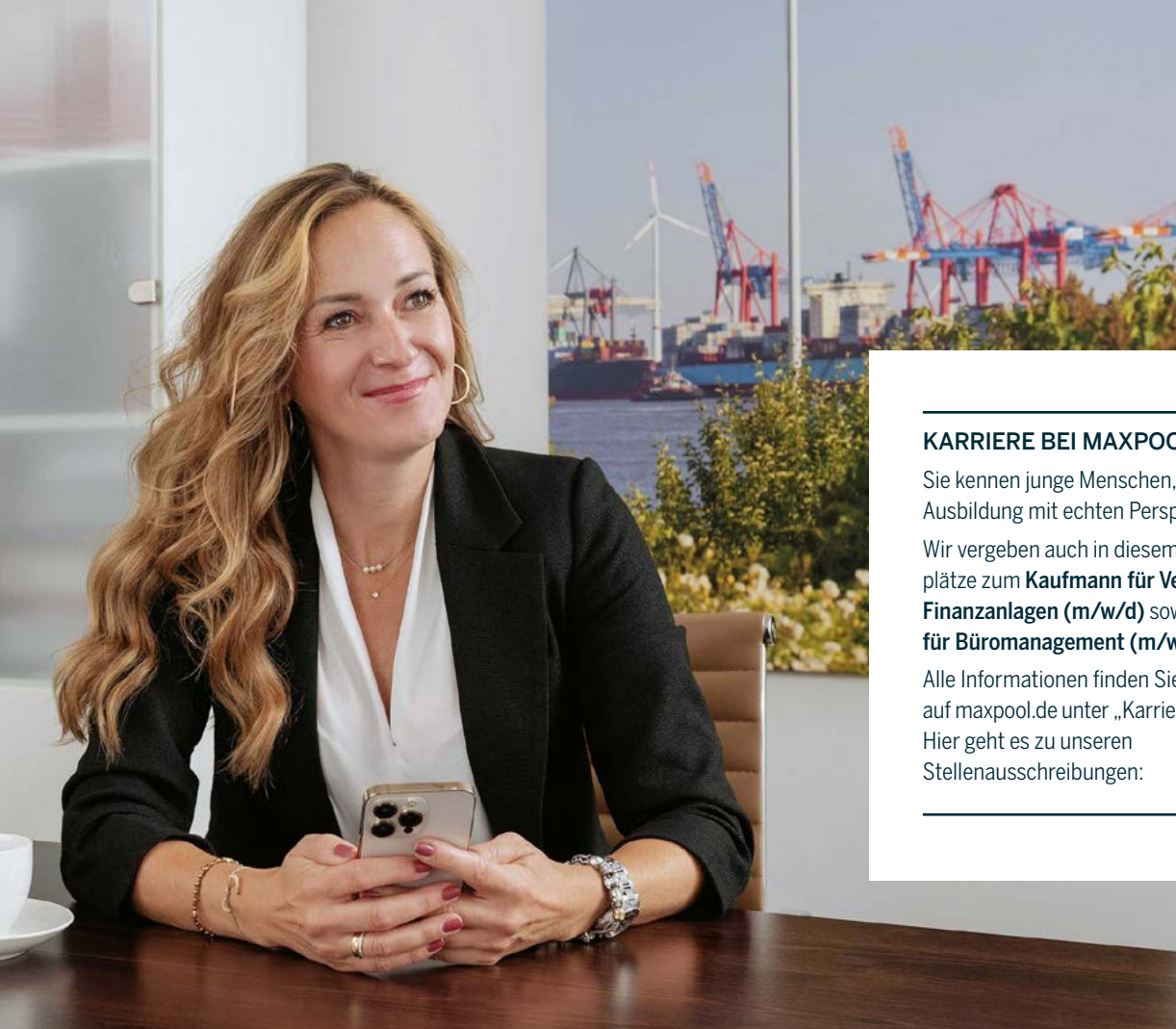
Gemeinsam mit meiner Kollegin Veronika Carallo begleite ich unsere Auszubildenden eng durch ihre Ausbildungszeit. Wir koordinieren Einsatzpläne, stehen für Fragen zur Verfügung – und manchmal auch einfach für ein offenes Gespräch. Mir ist wichtig, dass sich unsere Azubis gesehen fühlen. Wer jung ins Berufsleben startet, braucht Orientierung, Rückhalt und ehrliches Feedback.

Diese persönliche Begleitung ist ein entscheidender Grund dafür, dass sich viele unserer Absolventinnen und Absolventen bewusst für einen Verbleib bei MAXPOOL entscheiden. Gute Ausbildung endet für uns nicht mit der Abschlussprüfung – sie setzt sich im nächsten Karriereschritt fort.

#### **NICHT ALLEIN – SONDERN GETRAGEN VON EINEM STARKEN TEAM**

So intensiv und persönlich die Ausbildung bei MAXPOOL ist, wäre all das ohne ein starkes Team nicht möglich. Ich habe das große Glück, mich auf Kolleginnen und Kollegen verlassen zu können, die unsere Nachwuchskräfte genauso ernst nehmen wie ich. Sie halten mir im Alltag den Rücken frei, übernehmen Verantwortung in den Fachbereichen und geben unseren Auszubildenden Sicherheit, Orientierung und ehrliches Feedback. »





---

### KARRIERE BEI MAXPOOL?

Sie kennen junge Menschen, die eine fundierte Ausbildung mit echten Perspektiven suchen?

Wir vergeben auch in diesem Jahr Ausbildungsplätze zum **Kaufmann für Versicherungen und Finanzanlagen (m/w/d)** sowie zum **Kaufmann für Büromanagement (m/w/d)**.

Alle Informationen finden Sie auf [maxpool.de](https://maxpool.de) unter „Karriere“. Hier geht es zu unseren Stellenausschreibungen:



Dieses Miteinander ist für mich enorm wertvoll. Zu wissen, dass unsere Azubis in allen Abteilungen auf offene Türen, Geduld und Unterstützung treffen, macht meine Arbeit nicht nur leichter – es macht sie besser. Ausbildung funktioniert nur dann, wenn viele bereit sind, Zeit zu investieren, Wissen zu teilen und jungen Menschen Vertrauen zu schenken. Genau das tut mein Team jeden Tag.

### RAUM FÜR ENTWICKLUNG – VON ANFANG AN

Viele Themen, die heute unter dem Stichwort „moderne Arbeitswelt“ diskutiert werden, sind bei MAXPOOL seit Jahren gelebte Realität: kurze Entscheidungswege, flache Hierarchien, gegenseitiges Vertrauen. Unsere Auszubildenden erleben früh, dass ihre Ideen zählen und Verantwortung kein leeres Versprechen ist.

Ich erlebe täglich, wie engagiert, belastbar und motiviert unsere jungen Talente sind – auch in intensiven Prüfungsphasen. Aktuell stehen mehrere Auszubildende kurz vor ihrem Abschluss und werden unser Team schon bald verstärken. Solche Momente sind für mich persönlich die schönste Bestätigung unserer Arbeit.

### KARRIERE MADE BY MAXPOOL

Wie erfolgreich unser Ausbildungskonzept ist, zeigt ein Blick in den Vorstand der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe: Fast alle Vorstandsmitglieder haben ihre berufliche Laufbahn hier begonnen.

Ob Oliver Drewes oder Kevin Jürgens – ihre Wege sind unterschiedlich, ihr Start war der gleiche. Für unsere Azubis ist das ein starkes Signal: Entwicklung bei MAXPOOL ist kein Versprechen, sondern gelebte Realität.

### MEIN FAZIT

Nachwuchsförderung ist für mich keine Pflicht, sondern Überzeugung. Wer jungen Menschen Vertrauen schenkt, sie fordert und fördert, bekommt Engagement, Loyalität und Kompetenz zurück. Genau deshalb bleibt Ausbildung bei MAXPOOL auch in Zukunft eine Herzensangelegenheit. ◀

---

### Kontakt:

Team Ausbildungsbegleitung  
040 29 99 40-151  
[ausbildung@maxpool.de](mailto:ausbildung@maxpool.de)

# Versorgungslücke in der PKV: Reha und AHB – ein Thema für die Beratung

Rehabilitationsmaßnahmen und Anschlussheilbehandlungen übernimmt die PKV? Keineswegs, denn in vielen Tarifen sind diese Leistungen explizit ausgeschlossen. Wir sagen Ihnen, welche Lösungen Versicherungsnehmern lückenlosen Schutz bieten.



Als Versicherungsmakler wissen Sie: Kunden verlassen sich auf einen lückenlosen Schutz durch ihre private Krankenversicherung (PKV). Doch bei Rehabilitationsmaßnahmen und Anschlussheilbehandlungen (AHB) herrscht oft Unklarheit – bei Verbrauchern wie Beratern. Vielen ist nicht bewusst, dass diese wichtigen medizinischen Leistungen in den Musterbedingungen der PKV (§ 5 MB/KK) ausgeschlossen sind. Reha, Kur und AHB sind nur versichert, wenn der Tarif eine ausdrückliche Kostenübernahme vorsieht. Die Annahme, „alles Notwendige“ sei automatisch gedeckt, ist ein gefährlicher Irrtum!

## **GRAVIERENDE FOLGEN FÜR IHRE PRIVAT VERSICHERTEN KUNDEN**

Für Angestellte übernimmt meist die gesetzliche Rentenversicherung oder Berufsgenossenschaft die Kosten. Für Rentner und Selbstständige leisten diese Träger aber in der Regel nicht. Ohne explizite Leistung im PKV-Tarif tragen sie hohe Kosten: Mehrwöchige Maßnahmen können Zehntausende Euro kosten. Kritisch sind Tarife mit Tagessatz-Begrenzung – 50 Euro pro Tag decken die wahren Kosten oft nicht. Und eine Frage sei erlaubt: Was sind 50 Euro im Jahr 2055 noch wert?

## **TARIFBEDINGUNGEN: FALLSTRICKE ERKENNEN UND VERMEIDEN**

Auch scheinbare Leistungen können durch enge Vorgaben ausgebremst werden. Muss die AHB etwa binnen zwei Wochen nach Klinikaufenthalt beginnen oder eine feste Höchstdauer einhalten, sind diese Vorgaben oft schwer erfüllbar. Im Ernstfall drohen Leistungskürzungen oder Ablehnung – und Ihr Kunde bleibt auf den Kosten sitzen.

## **WAS HEISST DAS FÜR IHRE BERATUNG?**

Ihre Rolle als Makler ist klar: Klären Sie Ihre Kunden aktiv und verständlich über diese Risiken auf. Prüfen Sie Tarifbedingungen genau. Empfehlen Sie nur Tarife mit echter, lückenloser Kostenübernahme und flexiblen Vorgaben – ohne Tagessatz-Begrenzungen oder starre Fristen. Geeignete Lösungen wie der Tarif GesundheitVARIO der Bayerischen Beamtenkrankenkasse und Union Krankenversicherung schließen diese Versorgungslücke und sichern echten Schutz.

## **FAZIT**

Das Thema Reha und AHB ist für Privatversicherte existenziell. Als Makler sind Sie der Schlüssel zu wirklichem Schutz: Sprechen Sie Risiken offen an, prüfen Sie die Leistungen präzise und empfehlen Sie tragfähige Tarife – so sichern Sie Ihre Kunden optimal ab und stärken Ihre Beratungsqualität. ◀



## PKV unter Druck?

In Wahrheit zeigt sie jetzt ihre größte Stärke.



**Christian Faber,**  
Teamleiter  
KV-Angebotservice,  
KV Werk

**K**aum sind die neuen Beiträge da, geht sie los: die große Verunsicherung. „Schon wieder teurer“, „In der GKV wäre mir das nicht passiert“, „War das wirklich die richtige Entscheidung?“ – Sätze, die Vermittler dieser Tage täglich hören. Die ehrliche Antwort lautet: Doch, genau deshalb war es die richtige Entscheidung. Beitragsanpassungen sind kein Zeichen eines kaputten Systems, sondern der sichtbare Beweis dafür, dass die PKV funktioniert.

Denn steigende Gesundheitskosten machen vor keinem System halt.

Krankenhausreformen, Pflege, medizinischer Fortschritt und Demografie treffen PKV und GKV gleichermaßen. Der Unterschied liegt nicht im Ob, sondern im Wie. In der

PKV werden Beiträge nach klaren gesetzlichen Vorgaben angepasst: kalkuliert, nachvollziehbar und langfristig gedacht. In der GKV steigen Beiträge oft leise – über Zusatzbeiträge, höhere Bemessungsgrenzen oder schleichende Leistungseinschränkungen. Weniger transparent, aber keineswegs günstiger.

Der Blick auf die letzten 20 Jahre entlarvt ein weitverbreitetes Vorurteil. Entgegen der landläufigen Meinung lag die durchschnittliche Beitragsentwicklung in der PKV langfristig unter der der GKV. Das passt nicht zum Bauchgefühl vieler Kunden, ist aber belegbar. Noch entscheidender: Die PKV denkt in Jahrzehnten. Alterungsrückstellungen sorgen dafür, dass steigende Kosten nicht ungefiltert im Alter einschlagen. Dieses Sicherheitsnetz existiert in der GKV schlicht nicht.

## Best of Kundensätze – und was Sie darauf antworten können

„Im Alter kann ich mir das  
doch nicht mehr leisten.“

Genau dafür gibt es Alterungs-  
rückstellungen. Dieses Instrument  
fehlt der GKV komplett.

„Die PKV wird mir zu teuer.“

Alles wird teurer. Entscheidend ist  
nicht der Moment, sondern die  
langfristige Entwicklung und das  
garantierte Leistungsniveau.

„In der GKV hätte ich diese  
Probleme nicht.“

Doch, nur weniger sichtbar: steigende  
Zusatzbeiträge, höhere Bemessungs-  
grenzen und unsichere Leistungen.

„In der PKV kommt die Erhöhung  
immer auf einmal.“

Richtig – transparent, gesetzlich geregelt  
und ehrlich. Keine schleichenden Beitrags-  
erhöhungen durch die Hintertür.

„Ich will einfach  
Planungssicherheit.“

Die haben Sie nur dort, wo Leistungen  
garantiert sind – nicht dort, wo sie  
politisch verhandelbar bleiben.

„Die PKV lohnt sich doch  
nur für Gutverdiener.“

Die PKV ist kein Billigmodell, sondern ein  
hochwertiges Versorgungssystem mit  
vertraglich garantierten Leistungen.

### DIE PKV BLEIBT PLANBAR

Für Bestandskunden ist die Botschaft klar: Eine Beitragsanpassung bedeutet nicht, dass man sich „verkalkuliert“ hat. Sie zeigt vielmehr, dass das System ehrlich mit Kosten umgeht. Genau jetzt ist der richtige Zeitpunkt, den bestehenden Versicherungsschutz gemeinsam einzuordnen, Optionen zu prüfen und Sicherheit zurückzugeben – ohne hektische Systemflucht. Aus Vertriebsicht ist der Moment ideal, um mit GKV-Versicherten ins Gespräch zu kommen. Denn während dort Beiträge einkommensabhängig weiter steigen und Reformen auf sich warten lassen, bleibt eines völlig offen: Wie leistungsfähig und bezahlbar ist die GKV in 10 oder 15 Jahren? Niemand kann das seriös beantworten. In der PKV hingegen sind Leistungen vertraglich garantiert. Der Kunde weiß heute, was er morgen noch versichert hat – unabhängig von politischen Mehrheiten.

Natürlich gilt auch hier: Ja, Beiträge steigen. Das tun sie überall. Aber eine durchschnittliche Entwicklung von 3 bis 5 Prozent pro Jahr

ist in der PKV kein Alarmzeichen, sondern der Normalzustand eines kalkulierten Systems. Genau das macht sie für viele Kunden langfristig planbarer als ein umlagefinanziertes Modell, das zunehmend unter Druck gerät. Beitragsanpassungen sind deshalb kein Argument gegen die PKV. Sie sind ein Gesprächseinstieg. Für Bestandskunden, um Vertrauen zu festigen. Für GKV-Versicherte, um Alternativen aufzuzeigen. Und für Vermittler, um zu zeigen, dass nachhaltige Beratung nicht darin besteht, steigende Beiträge schönzureden, sondern sie richtig einzuordnen. Wer ein verlässliches System mit hohem Leistungsniveau sucht, kommt an der PKV auch künftig nicht vorbei – eher im Gegenteil. ◀

#### Kontakt:

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



Kanada



Madrid



# Junge Menschen auf **Weltreise** richtig versichern



Warum Reiseversicherungen oft nicht reichen und weshalb klare Beratung über Vertrauen, Haftung und Abschluss entscheidet



**W**eltreise, Sabbatical, Work & Travel oder digitales Nomadentum sind längst kein Randphänomen mehr. Immer mehr junge Menschen verabschieden sich nicht nur für ein paar Wochen aus Deutschland, sondern für Monate, Jahre oder sogar mit der offenen Option, gar nicht zurückzukehren. Was für Kundinnen und Kunden Freiheit und Selbstverwirklichung bedeutet, stellt Vermittler vor eine der anspruchsvollsten Beratungssituationen überhaupt. Denn gerade beim Thema Versicherung gilt: Mit halben Lösungen wird es später teuer – finanziell wie rechtlich.

## **DER HÄUFIGSTE DENKFEHLER: „ICH BRAUCHE NUR EINE AUSLANDSKRANKENVERSICHERUNG“**

In der Praxis beginnt fast jede Beratung mit dem Wunsch nach einer „günstigen Auslandskrankenversicherung“. Genau hier liegt der erste Denkfehler. Bevor auch nur ein Tarif betrachtet wird, muss geklärt werden, ob es sich um einen temporären Aufenthalt oder um eine längere Verlagerung des Lebensmittelpunkts handelt. Diese Unterscheidung ist nicht akademisch, sondern elementar, denn sie entscheidet über die gesamte Produktauswahl. Ebenso entscheidend ist die Frage, wie der Kunde aktuell versichert ist – gesetzlich oder privat – und aus welchem Anlass die Reise erfolgt; etwa Auslandsstudium, Work & Travel oder zum Beispiel Au-pair.

## **TEMPORÄR ODER DAUERHAFT? DIESE ENTSCHEIDUNG BESTIMMT ALLES**

Gerade bei jungen Weltreisenden wird häufig reflexartig zu klassischen Reiseversicherungen oder sogenannten Expat-Tarifen gegriffen. Aus meiner Sicht ist das in vielen Fällen ein Beratungsfehler. Denn auch Langzeit-Reiseversicherungen bleiben im Kern genau das: Reiseversicherungen. Sie sind zeitlich begrenzt, meist auf ein bis fünf Jahre, in Ausnahmefällen auf bis zu neun oder zehn Jahre, und oft nur ein- oder zweimal verlängerbar. Für Kunden mit offenem Zeithorizont sind sie daher keine Lösung, sondern lediglich eine vertagte Problematik. Viele Tarife sehen eine maximale Leistungsdauer von 56 bis 80 Tagen pro Reise vor. Bei einem längeren Aufenthalt wäre somit eventuell kein Versicherungsschutz gegeben.

## **WARUM REISEVERSICHERUNGEN BEI LANGEN AUFENTHALTEN SCHEITERN**

Noch gravierender ist jedoch ein anderer Punkt: Reiseversicherungen gelten in vielen Ländern – und auch bei einer späteren Rückkehr nach Deutschland – nicht als vollwertiger Ersatz für ein nationales Krankenversicherungssystem. Sie werden rechtlich wie Urlaubsversicherungen behandelt und erfüllen häufig keine Versicherungspflichten bei Einwanderung, Visaverfahren oder dauerhafter Aufenthaltsgenehmigung. Spätestens bei der Rückkehr nach Deutschland drohen dann massive Probleme, von erneuter Gesundheitsprüfung bis hin zur kompletten Neuaufnahme in ein System, das eigentlich nie hätte verlassen werden sollen. »»

## DIE SAUBERE LÖSUNG FÜR OFFENE LEBENSMODELLE: INTERNATIONALE PKV

Deshalb vertrete ich eine klare Meinung: Für alle jungen Menschen, die dauerhaft oder mit offenem Ende ins Ausland gehen, führt kein Weg an einer substitutiven internationalen privaten Krankenversicherung vorbei. Diese Tarife ersetzen eine deutsche Krankenversicherung vollständig, orientieren sich am deutschen PKV-Standard, sind langfristig kalkuliert und ermöglichen sowohl rechtliche Sicherheit im Ausland als auch eine saubere Rückkehroption. Ja, sie sind teurer als klassische Reiseversicherungen. Aber sie sind ehrlich, belastbar und langfristig planbar – und genau das schulden wir unseren Kunden.

„Warten Sie nicht darauf, dass der Kunde nach der richtigen Versicherung fragt – führen Sie ihn aktiv zur richtigen Entscheidung zwischen Reiseprodukt und echter Langzeitlösung.“

**Niclas Schulz,**  
Fachberater für Krankenversicherung,  
MAXPOOL



Alaska

## WANN REISEVERSICHERUNGEN DENNOCH SINNVOLL SEIN KÖNNEN

Natürlich gibt es legitime Ausnahmen. Bei klar befristeten Aufenthalten wie einem Auslandssemester, einem Au-pair-Jahr oder Work & Travel mit festem Rückkehrdatum können spezielle Langzeit-Reiseversicherungen sinnvoll sein. Voraussetzungen sind jedoch immer ein klar definierter Zeitraum, eine saubere Dokumentation und eine transparente Aufklärung über die Grenzen dieser Tarife. Alles andere ist kein Service, sondern Schönrechnerei. Aber auch hier ist zu beachten, dass eine Reiseversicherung mit einem längeren Leistungszeitraum pro Reise ausgewählt wird.

### Sales-Leitfaden für das Beratungsgespräch

#### Einstieg:

Geht es bei Ihrer Reise um ein festes Projekt mit Rückkehrdatum – oder ist der Zeitpunkt der Rückkehr offen?

#### Bedarfsanalyse (klar und geführt):

- › Wie lange planen Sie realistisch im Ausland zu bleiben?
- › Bleiben Sie in Deutschland gemeldet oder verlagern Sie Ihren Lebensmittelpunkt?
- › Wie sind Sie aktuell krankenversichert?
- › Arbeiten oder studieren Sie im Ausland – oder reisen Sie ausschließlich?

#### Positionierung:

Eine Reiseversicherung ist für Urlaube gedacht. Wenn Sie länger oder dauerhaft ins Ausland gehen, brauchen Sie eine Lösung, die eine deutsche Krankenversicherung vollständig ersetzt.

#### Abgrenzung erklären:

- › Reiseversicherung = zeitlich begrenzt, rechtlich oft nicht anerkannt
- › Internationale PKV = dauerhaft, rechtssicher, rückkehrfähig

#### Cross-Selling gezielt platzieren:

- › Was passiert, wenn Sie Ihre Reise aus gesundheitlichen Gründen abbrechen müssen?
- › Ist Ihre Haftpflichtpolice weltweit und für längere Aufenthalte gültig?
- › Haben Sie bereits eine Berufsunfähigkeitsabsicherung – oder möchten Sie das Thema vor der Reise sauber lösen?

### KRANKENVERSICHERUNG ALLEIN REICHT NICHT

Ein weiterer häufiger Fehler in der Beratung junger Weltreisender ist der ausschließliche Fokus auf die Krankenversicherung. Gerade bei langen Reisen mit teuren Flügen, Sprachschulen oder Vorleistungen ist eine Reiserücktritts- und Reiseabbruchversicherung kein Luxus, sondern zwingend notwendig. Krankheit, Unfall oder familiäre Notfälle können schnell Kosten verursachen, die weit über das Reisebudget hinausgehen. Ebenso wichtig ist eine weltweit gültige private Haftpflichtversicherung, die ausdrücklich auch längere Aufenthalte, Arbeiten oder Wohnen im Ausland einschließt.

### BERUFSUNFÄHIGKEIT: DER MEISTUNTERSCHÄTZTE BAUSTEIN

Besonders kritisch sehe ich den Umgang mit dem Thema Berufsunfähigkeit. Viele junge Menschen kündigen vor der Reise bestehende Policen oder schließen aus Kostengründen gar keine ab. Das ist aus meiner Sicht einer der größten Beratungsfehler. Wer gesund und jung ist und auf Weltreise geht, sollte genau dann eine Berufsunfähigkeit absichern – nicht erst danach, wenn Risiken und Vorerkrankungen vielleicht schon Realität sind.

### KLARE HALTUNG SCHLÄGT BILLIGLÖSUNG

Am Ende geht es nicht um Tarife, sondern um Haltung. Junge Menschen auf Weltreise brauchen keine Billiglösung, sondern Orientierung. Wer als Makler sauber zwischen Reiseversicherung und internationaler PKV unterscheidet, Risiken klar benennt und Zusatzbausteine aktiv anspricht, positioniert sich nicht nur fachlich korrekt, sondern auch vertrieblisch stark. Eine Weltreise darf Freiheit bedeuten – aber keine Versicherungslücken.

Mein Ziel ist, dass meine Kunden ihre Reise genießen können, ohne später böse Überraschungen zu erleben. Deshalb empfehle ich Ihnen diese Lösung – nicht weil sie die günstigste ist, sondern weil sie die richtige ist. <



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

# OP-Versicherung für Hunde und Katzen

## Bester Schutz für die vierbeinigen Freunde Ihrer Kunden!



**PHÖNIX  
Tarif-Highlights**



 **PHÖNIX**  
Schutzgemeinschaft

[www.phoenix-versichert.de](http://www.phoenix-versichert.de)

© yana136/istockphoto.com

# Zwischen Oberursel und Kenia:

## Wie MAXPOOL 2025 zum Event-Dauerläufer wurde

2025 war mehr als ein erfolgreiches Jahr – es war ein Jahr voller Chancen, Begegnungen und echter Mehrwerte für Ihren Vertrieb.



**O**b tiefgehende Fachimpulse, neue Ideen für den Beratungsalltag oder persönliche Gespräche auf Augenhöhe: Unsere Veranstaltungen waren immer mit einem klaren Ziel verbunden – Sie als Makler erfolgreicher zu machen. Gemeinsam haben wir Wissen aufgebaut, Netzwerke erweitert, Vertrauen vertieft und neue Umsatzpotenziale erschlossen. Dieser Rückblick zeigt nicht nur, wo wir unterwegs waren, sondern vor allem, was wir gemeinsam erreicht haben.

### 1 BAV-SPEZIALTAG IN OBERURSEL

Die betriebliche Altersvorsorge – ein weites Feld, in dem noch ungeahnte Vertriebspotenziale schlummern. Wie man sie am besten nutzt, weiß niemand so gut wie MAXPOOLS hochkarätig besetztes bAV-Team. Beim MAXPOOL bAV/bKV-Spezialtag in Oberursel gab es brandaktuelles Insiderwissen für bAV-Profis und alle, die es noch werden wollen.

### 2 DKM

Eine DKM ohne MAXPOOL ist möglich, aber sinnlos. Die Leitmesse der Finanz- und Versicherungsbranche bot den vielen Services und Leistungen aus unserem Angebotsportfolio auch 2025 die angemessene Bühne. Unter anderem mit dabei:

der komplette MAXPOOL-Vorstand, der den anwesenden Maklern persönlich Rede und Antwort stand.

### 3 HAMBURG-TAGE

2025 war auch aus Eventsicht ein echtes Ausnahmejahr. Bei unseren Hamburg-Tagen im Oktober durften wir mehr als 30 Makler begrüßen – so viele wie noch nie zuvor. Besonders stolz macht uns dabei, dass sich unter den Teilnehmern zahlreiche neu angebundene Vertriebspartner befanden, die erstmals Teil eines MAXPOOL-Events waren. Dieses

8



6

starke Interesse und das wachsende Vertrauen zeigen uns, dass unser Weg richtig ist und unsere Gemeinschaft weiter zusammenwächst.

#### 4 TEAM RUN

Läuft bei MAXPOOL! Beim Hafencity Run 2025 ging unser Team wie gewohnt die Extrameile. Diesmal ging es aber nicht um die Maklerzufriedenheit, sondern den guten Zweck: Knapp 120.000 Euro kamen bei Norddeutschlands größtem Firmen- und Spendenlauf zusammen.

#### 5 MAXPOOL MEETS KENIA

Ach, Kenia! MAXPOOL verbindet viel mit dem ostafrikanischen Land, das schon seit Jahren auf keiner unserer Reiserouten fehlen darf. Die Gewinner der Weihnachtsverlosung 2024 gingen mit ortskundigen MAXPOOL-Mitarbeitern auf große Safari und lernten das Land von einer Seite kennen, die den meisten Touristen verborgen bleibt. Ein ganz besonderes Erlebnis war der Besuch des FURAHA PHÖNIX Kinderhauses, das der Reisegruppe sicher noch lange in warmer Erinnerung bleiben wird.

#### 6 SOMMERFEST

Noch einmal entspannt zurücklehnen, bevor das Jahresendgeschäft hereinbricht: Das MAXPOOL-Sommerfest bot den zahlreich angereisten Gästen

die perfekte Gelegenheit, MAXPOOL einmal ganz persönlich kennenzulernen. Im Strandklub StrandPauli, direkt am Hamburger Hafen gelegen, stieß man auf gemeinsame Erfolge an und ließ den Sommer in bester Gesellschaft ausklingen.

#### 7 STROMBERG

Die Capitol Versicherungen AG rief und die Makler kamen: Anlässlich des Kinostarts des zweiten Stromberg-Films luden wir unsere Vertriebspartner in die ASTOR Film Lounge in Hamburg ein. Es wurde ein vergnüglicher Abend mit alten Bekannten und neuen Freunden – der perfekte Event-Abschluss für ein ereignisreiches Jahr.

#### 8 VORSORGE-SPEZIALTAG

Ende September ging es für MAXPOOLS Vorsorgeteam nach Nürnberg. Mit dabei: Fondspolizen für die Altersvorsorge und geladene Fachspezialisten der Versicherer, die den Gästen spannende Einblicke in ihre Arbeit gewährten und den einen oder anderen Profi-Tipp mit auf den Weg gaben.

#### 9 MAXPOOL-WEIHNACHTSFEIER

Gans oder gar nicht! Wer das ganze Jahr über fleißig arbeitet, kann auch Feste feiern. Bevor es in die verdiente Jahresendpause ging,



7

Großes Kino bei MAXPOOL

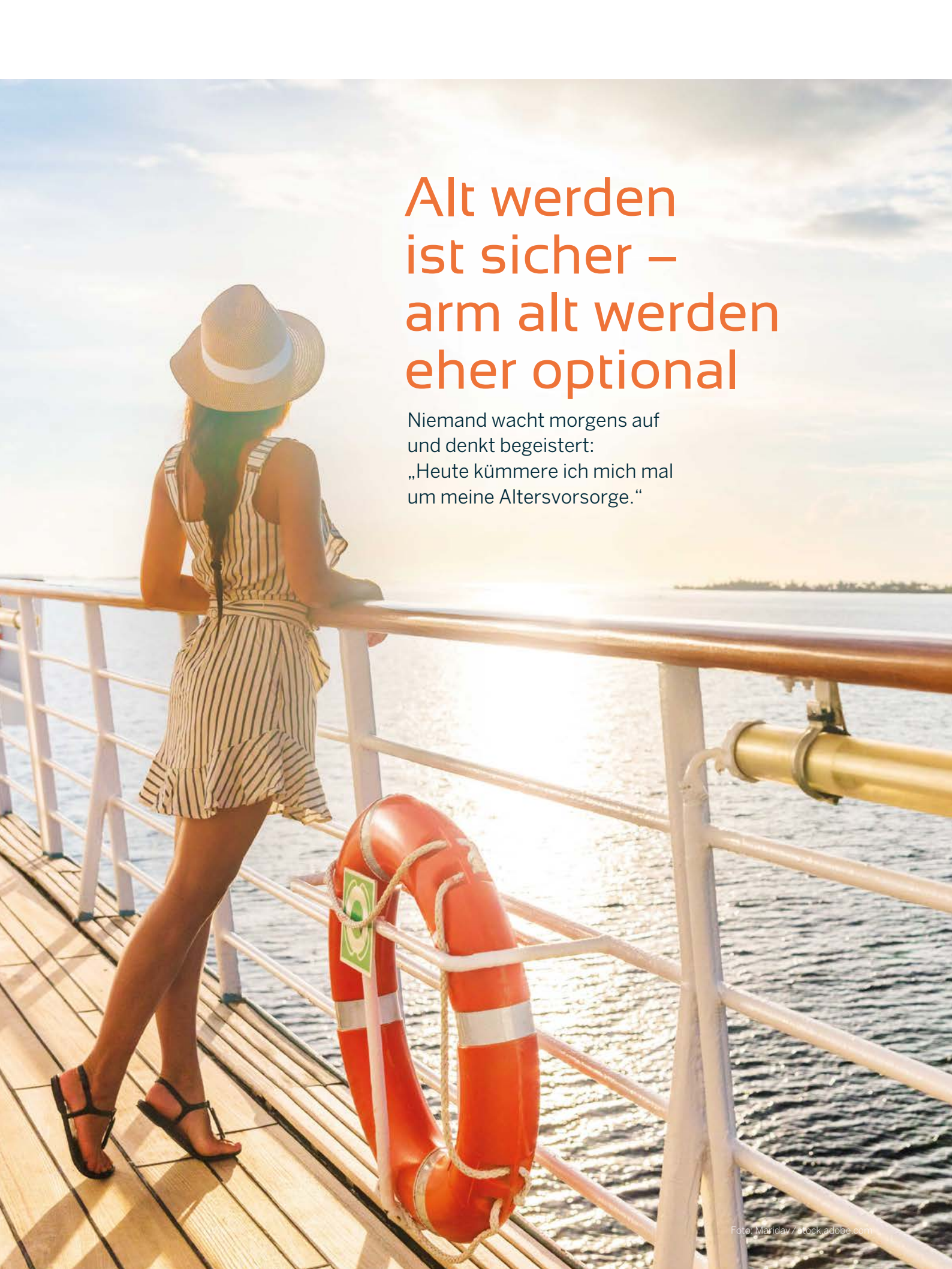


verabschiedete das MAXPOOL-Team das Rekordjahr standesgemäß mit gutem Essen und einem ebenso guten Vorsatz: 2026 wird noch größer!

Wer im Vertrieb vorne mitspielen will, braucht die richtigen Impulse zur richtigen Zeit. Der MAXPOOL-Eventkalender bietet Ihnen auch 2026 zahlreiche Gelegenheiten, neues Fachwissen aufzubauen, konkrete Umsatzpotenziale zu erschließen und Ihr Netzwerk gezielt auszubauen. Alle aktuellen Live- und Online-Veranstaltungen finden Sie jederzeit in Ihrem MAXOFFICE sowie auf maxpool.de – sichern Sie sich Ihren Platz und machen Sie 2026 zu Ihrem nächsten Erfolgsjahr. <

Entdecken Sie unser  
aktuelles Veranstaltungs-  
und Webinarprogramm!



A woman wearing a wide-brimmed straw hat and a sleeveless, vertically striped dress stands on the deck of a ship, leaning on the railing and looking out at the ocean during sunset. The sun is low on the horizon, creating a warm, golden glow. In the foreground, an orange lifebuoy with white reflective stripes is hanging from the railing. The ship's deck is made of light-colored wood.

# Alt werden ist sicher – arm alt werden eher optional

Niemand wacht morgens auf  
und denkt begeistert:  
„Heute kümmere ich mich mal  
um meine Altersvorsorge.“

---

»Die fondsgebundene Rente vereint  
Planungssicherheit mit Renditechancen und  
attraktiven Steuervorteilen.«

---

**Jan Köhler,**  
Teamleiter privates  
Vorsorge-Management,  
MAXPOOL

**U**nd doch ist genau das der Moment, in dem man entscheidet, ob der Ruhestand später eher nach Kreuzfahrt oder Kaffeefahrt aussieht. Sinkende Renten, steigende Lebenserwartung und schwankende Märkte machen die Frage aktueller denn je: Reicht ein klassisches Investmentdepot – oder braucht es doch mehr Struktur fürs lange Leben? Genau hier treffen zwei beliebte Konzepte aufeinander, die auf den ersten Blick ähnlich wirken, langfristig aber sehr unterschiedlich funktionieren.

### KOSTEN EINKALKULIEREN

Das Investmentdepot punktet auf den ersten Blick vor allem durch Flexibilität und Transparenz. Anleger können frei entscheiden, welche Fonds oder ETFs sie besparen, Sparraten anpassen oder jederzeit Kapital entnehmen. Allerdings wird dabei häufig übersehen, dass bei aktiv gemanagten Fonds – anders als bei ETFs – in der Regel ein Ausgabeaufschlag beim Kauf anfällt. Auch bei einem Fondswechsel können erneut Kosten entstehen, die die Rendite schmälern. Steuerlich gilt zudem: Während der Ansparphase unterliegen realisierte Gewinne der Abgeltungssteuer von 25 Prozent zuzüglich Solidaritätszuschlag und gegebenenfalls Kirchensteuer. Zwar greift der Sparerpauschbetrag, doch schon bei wenigen Tauschen oder Verkäufen mindert die laufende Besteuerung den Zinseszinsseffekt deutlich. Darüber hinaus müssen Anleger im Ruhestand eigenständig eine Entnahmestrategie entwickeln und tragen das Risiko, dass das Kapital bei falscher Planung oder sehr langem Leben nicht ausreicht.

### STEUERLICHE VORTEILE NUTZEN

Hier setzt die fondsgebundene Rentenversicherung an. Sie kombiniert Kapitalmarktinvestitionen mit einer klaren Struktur für die Altersphase. Ein häufig unterschätzter Vorteil liegt in der steuerlichen Behandlung: Während der gesamten Ansparphase fallen keine Steuern auf Umschichtungen oder Kursgewinne innerhalb des Vertrags an. Fondswechsel sind somit steuerneutral möglich, ohne dass Ausgabeaufschläge oder sofortige Steuerabzüge den Anlageerfolg belasten. Das investierte Kapital kann dadurch effizienter wachsen.

In der Auszahlungsphase greift – bei Wahl einer lebenslangen Rente – lediglich die Besteuerung des sogenannten Ertragsanteils, der sich nach dem Rentenbeginn richtet und meist deutlich unter der vollen Besteuerung liegt. Selbst bei einer einmaligen Kapitalauszahlung profitieren Versicherte unter bestimmten Voraussetzungen von der Halbeinkünfteregelung, wodurch nur die Hälfte der Erträge versteuert wird.

Bei genauer Betrachtung und längerer Vertragslaufzeit überwiegen diese genannten Vorteile die oftmals vorgebrachten Nachteile. Die Kosten sind höher als bei einem reinen Depot, und das Kapital ist weniger flexibel verfügbar. Doch genau diese Einschränkungen sehe ich langfristig als Vorteil. Sie fördern Disziplin, verhindern emotionale Fehlentscheidungen in Krisenzeiten und sorgen dafür, dass das angesparte Vermögen für die Altersvorsorge reserviert bleibt. Besonders wichtig ist für mich die Absicherung des Langlebigkeitsrisikos: Die lebenslange Rentenzahlung nimmt mir die Sorge, im hohen Alter ohne Einkommen dazustehen – ein Risiko, das ein Investmentdepot nicht automatisch abfedert.

Moderne fondsgebundene, auch „flexibel“ genannte Rentenversicherungen haben zudem mit vielen alten Vorurteilen aufgeräumt. Sie bieten heute eine breite Fondsauswahl, häufig auch kostengünstige ETF-Lösungen, sowie flexible Anpassungsmöglichkeiten während der Laufzeit. Damit vereinen sie Renditechancen mit Planungssicherheit und steuerlichen Vorteilen.

Apropos steuerliche Vorteile: Die Basisrentenversicherung bietet zusätzliche steuerliche Vorteile, da die Beiträge bis zu den jährlich festgelegten Höchstbeträgen als Sonderausgaben geltend gemacht werden können und somit das zu versteuernde Einkommen bereits in der Ansparphase deutlich senken. Gerade für Selbstständige und Gutverdiener entsteht dadurch ein sofortiger Steuervorteil, der den Vermögensaufbau spürbar beschleunigen kann.

### LANGFRISTIG RICHTIG VORSORGEN

Mein persönliches Fazit fällt daher klar aus: Das Investmentdepot ist ein gutes Instrument für Vermögensaufbau und kurz- bis mittelfristige Ziele. Für die gezielte, langfristige Altersvorsorge halte ich jedoch die fondsgebundene Rentenversicherung für überlegen. Sie verbindet steuerliche Effizienz, konsequentes Sparen und lebenslange Sicherheit – und genau diese Kombination macht sie für mich zur bevorzugten Variante für die Altersvorsorge. ◀

---

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

# Eine Branche rückt zusammen – und MAXPOOL gibt den Takt vor

Stillstand war nie eine Option.



**N**ach dem erfolgreichsten Jahr der Unternehmensgeschichte hatte MAXPOOL die Messlatte für 2025 bewusst hochgelegt. Das Ziel: weiteres Wachstum – deutlich über Marktniveau. Die Prognose lag bei ambitionierten 40 Prozent. Das Ergebnis? Klar übertroffen.

**DOCH WAS STECKT HINTER DIESEM ERFOLG? EIN BLICK AUF DIE ENTSCHEIDENDEN TREIBER**  
Stillhalten? War noch nie unser Ding. MAXPOOL geht nach vorne. Ob mit persönlichem Service oder starken Partnerschaften, die richtig Wumms haben. 2025 war deshalb auch für uns ein Jahr der Superlative: Über 750 neue Vertriebspartner haben sich im vergangenen Jahr für MAXPOOL entschieden – absoluter Rekord!

---

*»Mit jeder neuen Kooperation erweitern wir gezielt die vertrieblichen Möglichkeiten unserer Makler und schaffen so die Grundlage für gemeinsames Wachstum.«*

---

**Kevin Jürgens,**  
Vertriebsvorstand,  
PHÖNIX MAXPOOL Gruppe

Und auch unser Kooperationsnetzwerk ist kräftig gewachsen. Mit an Bord: echte Schwergewichte wie die Hanseatic Versicherungsdienst GmbH (Otto Group) oder das Vergleichsportaal VERIVOX. Dazu frische, mutige Player wie der aus der „Höhle der Löwen“ bekannte KassenKompass oder die Hamburger Recruiting-Profis der WTE Group. Kurz gesagt: Die Branche rückt zusammen – und MAXPOOL steht mittendrin.






---

*»Um über 100 Jahre erfolgreich zu sein, musst du bereit sein, dich zu verändern. Genau das tun wir – und bleiben uns gerade deshalb treu. Auch 2026 bleiben wir klar auf Wachstumskurs und schaffen damit die besten Voraussetzungen für den Erfolg unserer Vertriebspartner.«*

---

**Oliver Drewes,**  
Vorstandsvorsitzender,  
PHÖNIX MAXPOOL Gruppe

### **WAS HAT MAXPOOL, WAS ANDERE NICHT HABEN?**

Newcomer bekommen bei uns die Reichweite, die ihre Ideen groß macht. Etablierte Unternehmen schätzen unsere durchdachten Prozesse, mit denen sich Wachstum sauber skalieren lässt. Und dann wäre da noch unsere breit aufgestellte Systemlandschaft, die Digitalisierung nicht nur verspricht, sondern liefert – für kleine wie große Partner. Ein spezialisierter Alleskönner eben.

Und unsere angebotenen Makler? Die profitieren doppelt. Neue Vertriebswege, neue Zielgruppen, exklusive Top-Produkte – Türen, die vorher verschlossen waren, gehen plötzlich auf.

### **MAXPOOL UND BLAU DIREKT: ZWEI KRÄFTE, EINE RICHTUNG – ZUKUNFT**

Gegensätze ziehen sich an, aber erst die Gemeinsamkeiten verbinden. Die vor zwei Jahren gestartete Partnerschaft zwischen MAXPOOL und blau direkt hatte ein klares Ziel: den Poolmarkt ordentlich aufzumischen. Persönlicher Support oder High-End-Maklertechnik? Kein Entweder-oder mehr – sondern beides. Aus einer Hand.

Ob der Mix funktioniert? Die Rekordzahlen bei den Neuanbindungen sprechen eine deutliche Sprache. Wenn innovative Technologie auf kompromisslose Maklerorientierung trifft und von einem starken Serviceportfolio flankiert wird, entsteht echtes Wachstumspotenzial. Bei MAXPOOL finden Makler alles, was sie brauchen, um langfristig vorne mitzuspielen.

Der Zusammenschluss mit blau direkt war deshalb kein Risiko, sondern der logische nächste Schritt Richtung Zukunft – für uns und für unsere Makler.

Und keine Sorge: Einschnitte gibt's keine. Im Gegenteil – der Schulterschluss macht es beiden Partnern noch einfacher, ihre individuellen Stärken auszuspielen. Prozesse, Technik, persönliche Betreuung – nur die allerbesten Zutaten, perfekt abgestimmt auf die Bedürfnisse des modernen Maklers.

So wird aus Zusammenarbeit Umsatz – und aus Umsatz ein neuer Rekord. ◀

## BU gerettet durch einen Blick in die Patientenakte

# Warum Ehrlichkeit bares Geld wert ist

Der BU-Antrag ist unterschrieben, der Kunde zufrieden – und innerlich denkt man sich: „Gut, dass wir die Gesundheitsfragen schnell durchhatten.“

**D**enn Hand aufs Herz: Wer erinnert sich schon spontan an jede Diagnose der letzten fünf Jahre? Migräne? Nebenhöhlen? Ach, das war doch nichts ... Genau hier lauert im Vertriebsalltag eine der größten Gefahren der Berufsunfähigkeitsversicherung – und sie liegt nicht im Antrag, sondern oft gut versteckt in der Patientenakte.

Jeder kennt die Situation im Alltag eines Versicherungsmaklers: Man sitzt beim Kunden und hat viel Zeit aufgewendet, um ihn von der Notwendigkeit einer Berufsunfähigkeitsversicherung zu überzeugen, und dann kommen auch noch seitenweise schwierige Gesundheitsfragen. Dann ist es stets sowohl für den Versicherungsnehmer als auch für den Versicherungsmakler eine große Versuchung, die Gesundheitsfragen einfach aus dem Gedächtnis zu beantworten und im Zweifel eher „Nein“ anzukreuzen. Immerhin hat man dann nach bestem Wissen und Gewissen die Fragen beantwortet. Das ist nachvollziehbar und im Vertriebsalltag manchmal gar nicht anders zu bewerkstelligen.

### DER KAMPF MIT DER VVA

Aber wir im Team Leistungsservice kämpfen dann mit den Folgen, die zum Teil gravierend und existenziell für den Versicherungsnehmer werden können – insbesondere dann, wenn die Leistung aus der Berufsunfähigkeitsversicherung versagt wird, weil man im Antrag eine Frage falsch beantwortet hat. Dann erlebt der Versicherungsnehmer häufig eine böse Überraschung, wenn die Versicherung ihre Rechte aus § 19 VVG (Anfechtung, Rücktritt oder Kündigung) geltend macht. Gerade in der Situation, in der man aufgrund seiner Berufsunfähigkeit mit erheblichen gesundheitlichen Schwierigkeiten kämpft, wird man dann auch noch aus Sicht des Versicherungsnehmers von der Versicherung, der man jahrelang Prämien überwiesen hat, im Stich gelassen.

Als MAXPOOL-Leistungsservice geben wir unser Bestes, um diese für alle frustrierende Situation zu vermeiden. Daher prüfen wir bereits vor Einreichung des Leistungsantrags in der BU, ob eine vorvertragliche Anzeigepflichtverletzung (VVA) vorliegt. In vielen Fällen können wir die Katastrophe bereits durch unseren Einsatz vermeiden. »





## KLEINER TIPP MIT GROSSER WIRKUNG

§ 19 VVG ist kein trockener Gesetzestext, sondern der Grund, warum aus einem harmlosen „Nein“ im BU-Antrag schnell ein echtes Problem werden kann. Wer weiß, was Anfechtung, Rücktritt oder Kündigung bedeuten, schützt sich und seine Kunden vor bösen Überraschungen im Leistungsfall.

Einfach den QR-Code scannen und kurz reinschauen – es lohnt sich:



## VOLLER EINSATZ FÜR DEN VERSICHERUNGSNEHMER

In einem aktuellen Fall hat der Versicherungsnehmer im Antrag die Gesundheitsfragen „Bestanden oder bestehen in den letzten fünf Jahren Krankheiten, Beschwerden oder Funktionsstörungen der Lunge, Bronchien, Luftröhre, Nase ...“ sowie „Bestanden oder bestehen in den letzten fünf Jahren Krankheiten, Beschwerden oder Funktionsstörungen des Gehirns, Nervensystems (z. B. Migräne ...)“ mit „Nein“ beantwortet. Laut den ärztlichen Berichten, die der Versicherungsnehmer bei seinen Ärzten für den Leistungsantrag zur BU angefordert hat, wurde der Versicherungsnehmer jedoch im Abfragezeitraum wegen

Migräne und chronischer Sinusitis behandelt. Hätte der Kunde die Unterlagen so eingereicht, hätte die Versicherung wegen VVA angefochten. Der Versicherungsnehmer hätte keinen Cent BU erhalten, und alle eingezahlten Prämien wären verloren gewesen.

„Viele Makler und die meisten Kunden unterliegen der irrigen Annahme, dass die Versicherung BU-Rente zahlen muss, wenn die VVA nicht mit der aktuellen Krankheit zusammenhängt“, berichtet Yvonne Czernetzki, Abteilungsleitung Leistungsservice. „Wird beispielsweise die Migräne verschwiegen, aber wegen Burn-out die BU-Leistung beantragt, dann müsse die Versicherung zahlen. Dies ist jedoch falsch. Gerade bei der Anfechtung wegen arglistiger Täuschung ist die Versicherungsgesellschaft immer leistungsfrei, und der Versicherungsnehmer hat auch noch jahrelang umsonst Prämien eingezahlt. Diese Folgen sind für den Versicherungsnehmer in der Situation existenzgefährdend“, so Yvonne Czernetzki weiter.

Glücklicherweise war der Versicherungsmakler des Versicherungsnehmers so klug, den Leistungsantrag auf BU-Leistung vom Leistungsservice prüfen zu lassen. Dieser hat natürlich vor Weiterleitung an die Versicherung nicht nur den Leistungsantrag, sondern auch die gesamten ärztlichen Unterlagen geprüft und die VVA entdeckt.



»Die Anforderung der Patientenakte kostet kaum Zeit – und erspart Ihren Kunden im Fall der Fälle jede Menge Ärger.«

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





### GLÜCKLICHER AUSGANG DANK ERFOLGREICHER ZUSAMMENARBEIT MIT DEN ÄRZTEN

Als der Versicherungsnehmer von seiner vermeintlichen VVA erfuhr, war er wie vor den Kopf gestoßen und versicherte uns, dass er diese Diagnosen gar nicht kenne. Diese Fälle kennt das Team aus dem Leistungsservice nur zu gut. Vielen Diagnosen in der Patientenakte sind dem Versicherungsnehmer gar nicht bekannt, da die Ärzte ihren Patienten viele Diagnosen gar nicht mitteilen. „Daher empfehlen wir unseren Maklern immer, bereits bei Beantragung einer BU die Patientenakte anzufordern und anhand dieser die Gesundheitsfragen zu beantworten“, so der Tipp von Yvonne Czernetzki. „Unstimmigkeiten kann man auf diesem Wege bereits im Vorfeld ausräumen und nicht erst, wenn das Kind bereits in den Brunnen gefallen ist. Der Leistungsservice hat dem Versicherungsnehmer im vorliegenden Fall den Tipp gegeben, sich an den behandelnden Arzt zu wenden und eine Klarstellung von diesem anzufordern.“ Der behandelnde Arzt hat dann auch tatsächlich schriftlich bestätigt, dass die Diagnosen „Migräne“ und „chronische Sinusitis“ unzutreffend waren und es sich nur um Gelegenheitsbefunde handelte.

Mit dieser Klarstellung wurden so dann alle Unterlagen eingereicht und der Versicherungsnehmer hat seine BU-Leistung erhalten.

### BLICK IN DIE PATIENTEN- AKTE LOHNT SICH

In diesem Fall konnte der Leistungsservice die VVA zum Glück für den Versicherungsnehmer noch aus der Welt schaffen. Aber manchmal sind die Diagnosen in der Patientenakte durchaus zutreffend, und der Versicherungsnehmer hat sie nur einfach „vergessen“.

Die Folgen sind aber gravierend. Daher ist es immer ratsam, sich bei Beantwortung von Gesundheitsfragen die Patientenakte kommen zu lassen. Ein Anruf bei der Krankenkasse genügt und Sie haben die Patientenakte innerhalb kürzester Zeit. ◀

### UNSER MAX-TV-TIPP FÜR SIE!

Falsche oder unvollständige Antworten im BU-Antrag können im Ernstfall teuer werden – für Ihre Kunden und für Sie als Makler. In der aktuellen MAX-TV-Folge „Vorvertragliche Anzeigepflicht – Kleine Fehler, große Folgen“ erklären unsere Experten praxisnah, was hinter § 19 VVG steckt, wo die größten Fallstricke lauern und wie Sie sicher durch die Gesundheitsfragen navigieren.

**Jetzt Video anschauen!**  
**Einfach den QR-Code scannen**  
**und direkt starten:**



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





## Courtage ohne Aufwand: Ihr Immobilien-Tipp zahlt sich aus!

Kaum gestartet, waren auch schon die ersten Objekte erfolgreich vermittelt: Die Kooperation zwischen MAXPOOL und Richters Immobilien spült seit dem Startschuss im vergangenen Jahr Extra-Courtage auf die Konten von MAXPOOL-Maklern. So profitieren auch Sie vom lukrativen Tippgeber-Modell!

Verborgene Potenziale finden sich in so gut wie jedem Maklerbestand. Damit sie nicht ungenutzt bleiben, sucht MAXPOOL auch jenseits des Tellerrandes nach neuen Einkommensquellen für die eigenen Vertriebspartner. Wie einfach es für Makler sein kann, sich zusätzliche Courtage zu sichern, zeigt Richters Immobilien.

Das Konzept unseres Kooperationspartners ist so einfach wie lukrativ: Sie haben Kunden im Bestand, die eine Immobilie verkaufen möchten. Die Vermittlung des Objekts würden Sie gerne professionell begleiten, verfügen jedoch nicht über die notwendige Qualifikation oder haben schlicht nicht die Zeit, um sich dieser Aufgabe zu widmen.

Genau hier kommt Richters Immobilien ins Spiel: Das erfahrene Team rund um Maximilian Richter setzt sich auf Ihren Tipp hin gemeinsam mit dem Immobilienverkäufer an einen Tisch, entwickelt ein Verkaufskonzept, das auf das Objekt und die Kundenwünsche zugeschnitten ist, und übernimmt anschließend den kompletten Vermarktungsprozess bis zum erfolgreichen Abschluss.

# WIR BRINGEN AFRIKANISCHE KINDER WIEDER ZUM LÄCHELN



**Effektiv helfen!**  
Schon ab 5 €  
monatlich!

Ihre Spende an:  
**FURAHA PHÖNIX**



**Spendenkonto:**  
IBAN: DE83 2007 0024 0036 3606 00  
BIC: DEUTDE33HAN (Hamburg)  
Deutsche Bank Hamburg

*„Wer die Ärmsten dieser Welt  
gesehen hat, fühlt sich reich  
genug zu helfen.“*

*Albert Schweitzer*



**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 Hempfen, Christine Drewes

**Registrierung des Vereins:**  
Amtsgericht Hamburg, VR-Nr.: 18 63 9  
Finanzamt Hamburg, St.-Nr.:  
17/441/16186

[www.phoenix-kinderhaus.de](http://www.phoenix-kinderhaus.de)

## DER MAX-TV-VERTRIEBSIMPULS: MEHR GESCHÄFT DURCH STARKE PARTNERSCHAFTEN

Neue Kundenpotenziale entstehen dort, wo Netzwerke smart genutzt werden. In dieser MAX-TV-Folge zeigen wir anhand der Kooperation mit Richters Immobilien, wie gezielte Partnerschaften Ihren Vertrieb stärken, Zusatzgeschäft generieren und Sie näher an Ihre Zielkunden bringen. Praxisnah, konkret und direkt umsetzbar.

Jetzt reinschauen!  
QR-Code scannen und  
Vertriebschancen entdecken:



## MACHEN SIE DEN ERSTEN SCHRITT!

Mit der Kontaktvermittlung ist Ihre Aufgabe bereits erledigt. Sie müssen also nur den ersten Schritt machen – Richters Immobilien geht den Rest des Weges und belohnt Ihren Tipp mit einer attraktiven Provision, sobald die Immobilie erfolgreich an den Käufer übergeben wurde. Sie selbst bleiben auf Wunsch jederzeit über sämtliche Schritte informiert. Kein Aufwand, keine Haftung, kein Risiko – Courtage verdienen war noch nie so einfach!

Weitere Infos zum Tippgeber-Modell von Richters Immobilien finden Sie in Ihrem MAXOFFICE unter „ImmobilienService“. Schauen Sie sich außerdem gern die Immobilienangebote an, die Richters Immobilien exklusiv für MAXPOOL-Makler bereithält – vielleicht ist das passende Anlageobjekt für Ihre Kunden bereits dabei. ◀



# Unsichtbar? Keine Chance

Unsere Kollegin  
Maren Dienemann über  
Zahlen, Verantwortung  
und „Komfortzonen“

Manche Menschen drängen ins Rampenlicht, andere werden liebevoll dorthin geschubst. Maren Dienemann gehört eindeutig zur zweiten Kategorie. Seit vielen Jahren Teil der PHÖNIX MAXPOOL-Familie, sorgt sie heute als Business-Analystin dafür, dass Produkte rentabel bleiben, Zahlen stimmen – und die Combined Ratio nicht aus dem Ruder läuft. Warum sie ihre Komfortzone regelmäßig verlässt, was das mit MAX-TV zu tun hat und warum „unsichtbar“ trotzdem keine Option mehr ist, erzählt sie in diesem Interview ganz offen.

Im Gespräch mit Maren Dienemann findet Frank Löffler, Geschäftsführer der PHÖNIX Schutzgemeinschaft, persönliche und wertschätzende Worte über die Zusammenarbeit mit seiner Kollegin: „Seit dem 1. August 2024 habe ich das Vergnügen, mit Maren zu arbeiten, und kann mit Fug und Recht behaupten, dass Maren für die PHÖNIX Schutzgemeinschaft ein echter Hauptgewinn ist. Ich gebe offen zu: Es macht mir eine Menge Spaß, meine Kollegin gelegentlich sanft anzustupsen – und dann zu erleben, wie sie jede Herausforderung souverän meistert.“



**■ Du bist jetzt seit gut 18 Monaten als Business-Analystin im Team Deckungskonzepte tätig. Wie lange bist du denn schon Teil der PHÖNIX MAXPOOL-Familie, und welche Aufgaben hast du vor deinem aktuellen Job wahrgenommen?**

Ich bin seit August 2002 für die PHÖNIX MAXPOOL Gruppe tätig. Ich habe in den Jahren unterschiedlichste Aufgaben wahrgenommen, war einige Jahre in Elternzeit, und seit August 2024 bin ich als Business-Analystin für die PHÖNIX Schutzgemeinschaft tätig.

**■ Was genau sind deine Aufgaben als Business-Analystin?**

In den letzten eineinhalb Jahren habe ich mich intensiv mit der Überarbeitung unserer Produkte, der Integration der neuen Risikoträger und der Umsetzung unserer unterschiedlichen Anforderungen mit der IT beschäftigt. Viele dieser Aufgaben waren neu für mich, und es war spannend, mich in die neuen Themen einzuarbeiten.

## KLEINE BEGRIFFSLEHRE – KURZ & SCHMERZLOS

### CR (Combined Ratio)

Die CR zeigt, ob ein Versicherungsprodukt Geld verdient oder eher Taschengeld kostet. Sie setzt die Ausgaben für Schäden, Betrieb und Vertrieb ins Verhältnis zu den eingenommenen Prämien.

**Unter 1:** sehr gut – läuft.

**Über 1:** ausch – dann wird's teuer.

**■ Das heißt, du bist eigentlich Produktentwicklerin?**

Nein, das ist nur ein Teilbereich meiner Tätigkeit – auch wenn dieser Bereich aktuell einen großen Teil meiner Zeit in Anspruch nimmt. Als Business-Analystin habe ich ein Auge auf die Rentabilität der einzelnen Produkte und Tarifvarianten. Wenn nötig, analysieren wir die Wirtschaftlichkeit einzelner Produkte bis runter auf die Vertrags- und Kundenebene.

**■ Was passiert, wenn die Rentabilität eines Produktes „aus dem Ruder“ läuft?**

Wenn die CR über 1 liegt, habe ich meinen Job nicht gut gemacht, da wir eigentlich frühzeitig eingreifen und geeignete Maßnahmen mit dem Risikoträger abstimmen müssen. Dieser Maßnahmenkatalog reicht von Vertragskündigungen über Beitragsanpassungen im Bestand bis zu Tarifüberarbeitungen gesamter Produktfamilien.

**■ CR? Du meinst die Combined Ratio? Was genau ist das?**

Die Combined Ratio (CR) beschreibt das Verhältnis von Beitragseinnahmen zu Kosten. Auf der Kostenseite werden neben den Aufwendungen für Schadenfälle auch Vertriebskosten, Verwaltungskosten und die Kosten für Rückversicherungen berücksichtigt. Alles unter dem Faktor 1 ist positiv, jeder Punkt über 1 bedeutet Verlust.

**■ Okay. Aus meinem Gespräch mit Frank Wiemann und Martin Dietrich von der INTER (siehe Schaden-Special in dieser Ausgabe) weiß ich, dass die Zahlen für 2025 sehr gut aussehen. Lass uns mal über ein anderes Thema sprechen: deine Komfortzone.**

Ja. Du sprichst von meinen Auftritten bei MAX-TV, diesem Artikel, den Meetings mit Risikoträgern und Vertriebspartnern und anderen Gelegenheiten, oder?

**■ Genau diese Gelegenheiten meine ich. Wie schlimm ist das für dich?**

Ehrlich gesagt: Meine Lieblingspose ist „unsichtbar“! Ich stehe eben nicht gern im Mittelpunkt. Aber, und das ist auch ein Teil der Wahrheit, es fällt mir jedes Mal leichter, und ich habe dadurch bereits ein paar Dinge über mich selber gelernt. Meine Komfortzone wird jedes Mal ein wenig größer.

**■ Was steht für 2026 auf dem Plan?**

Vor allen Dingen müssen wir die Rentabilität unserer neuen Gebäude- und Hausratversicherung eng beobachten. Dann stehen noch ein paar Produkte auf der Agenda, die wir fertigstellen und technisch umsetzen müssen. Über zu wenig Arbeit kann ich mich nicht beschweren, aber das macht auch den Reiz meiner Aufgabe aus. ◀

# MAXPOOL- Veranstaltungen 2026



Jetzt anmelden,  
Platz sichern und sich  
entscheidende  
Erfolgsimpulse für  
Ihr Maklergeschäft holen.



## RADSOMMER 2026

### Makler-Radtour 2026

Gemeinsam radeln, vernetzen und neue Ideen mitnehmen. Entspannte Strecke, starke Kontakte und perfektes Networking beim gemeinsamen Abschlussessen. Jetzt Platz sichern!

11. Juni in Hamburg

18. Juni in Speyer

25. Juni in München



## SPEZIALTAG

21. Mai  
bAV/bKV-Spezialtag in Dortmund

27. Mai  
LV-Spezialtag in Hamburg  
(MAXPOOL)

9. Juni  
bAV/bKV-Spezialtag in Stuttgart

24. Juni  
bAV/bKV-Spezialtag in Hamburg

6. Oktober  
LV-Spezialtag in Nürnberg



## PERFEKTE ANFRAGE – perfektes Ergebnis

Mehr Tempo, weniger Aufwand:  
Erfahren Sie, wie präzise Anfragen Ihre  
Prozesse beschleunigen, Rückfragen  
minimieren und Ihren Vertrieb messbar  
effizienter machen.

3. März

3. Juni

3. August

3. November



## HAMBURG-TAG

23. April

5. Juni  
plus Sommerfest

8. Oktober



## LEGAL DAY

25. Juni in Hamburg

Wir machen Sie für alle rechtlichen  
Anforderungen eines  
erfolgreichen Versicherungs-  
maklers fit – praxisnah,  
verständlich und  
vertriebsrelevant.



## MAKLERRENTE

Die faireste Maklerrente  
am Markt

14. April

12. Mai

9. Juni

14. Juli

# Krankenversicherung für Hunde und Katzen

Bester Schutz für die vierbeinigen  
Freunde Ihrer Kunden!

- › Übernahme Tierarztkosten bis zum 4-fachen GOT-Satz
- › Freie Tierarztwahl
- › Jährliche Vorsorgepauschale für Impfungen und alternative Heilmethoden
- › Zahnzusatzschutz

**PHÖNIX**  
Tarifwelt  
2026



# 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](mailto:maklerrente@maxpool.de)**  
Wir freuen uns auf Sie!