Ausgabe 1 – Februar 2025

www.poolworld-magazin.de

POOLWORLD

Fachmagazin für Finanzdienstleister

Blick in die Zukunft

So positioniert sich PHÖNIX MAXPOOL in einer Welt des Wandels

Mehr Zeit für die Beratung
Machen Sie es sich bequem – mit der Backoffice-Lösung easyOFFICE!

Matchingmodelle in der bAV
Der einfachste Weg zu unerschlossenen Zielgruppen

Simplr geht's nicht!
Mit dieser Kunden-App wachsen die Bestände wie von selbst

Allianz
Perfekt für alle, die mehr wollen!
STARKE WERTE IM PORTFOLIO
Individuell auswählen.
Gezielt Chancen nutzen.
Gestalten Sie die Zukunft Ihrer Kundinnen und Kunden mit alternativen Anlagen.
Die Allianz bietet unterschiedlichste Möglichkeiten, an der Wertentwicklung von z. B. Investments im Bereich der Wirtschaftstransformation und Dekarbonisierung teilzuhaben. Nutzen Sie das weltweite Expertennetzwerk der Allianz mit exklusivem Zugang zu starken Versicherungslösungen auf Basis alternativer Anlagen zur Verwirklichung individueller finanzieller Ziele.
→ Mehr bei Ihrer persönlichen Maklerbetreuung oder unter makler.allianz.de/alternativeanlagen

Liebe Maklerinnen und Makler,

keine Zeit für Atempausen: Mit der Tier-OP- und Tierkrankenversicherung liefen pünktlich zum 01.01.2025 ein brandneue Produkte vom Band der PHÖNIX Schutzgemeinschaft. Nach den vielen Veränderungen des Vorjahres bleiben wir dem Wandel also auch in diesem Jahr treu, um Ihnen immer die besten Produkte und Services anbieten zu können.

Nachdem zuletzt die Technik und die Prozessabläufe auf unserer Agenda ganz oben standen, richten wir unseren Fokus in diesem Jahr voll und ganz auf den Vertrieb. Mit dem neuen Heft liefern wir Ihnen sogleich einen bunten Blumenstrauß voller marktführender Produkte und Services. Ob betriebliche Altersvorsorge, die private Krankenversicherung oder unsere Deckungs- und Hausverwalterkonzepte – hier finden Sie die Inspiration, die Ihre Umsätze erblühen lässt!

Apropos Inspiration: Bei der Neuauflage unserer Deckungskonzepte saßen diesmal die Makler selbst in der vordersten Reihe und halfen uns mit all ihrer Erfahrung dabei, die Tarife noch leistungsstärker zu gestalten. Welche Ideen unserer Vertriebspartner wir bereits umsetzen konnten, erzählen wir Ihnen auf Seite 82.

Das Thema „Kompetenzen bündeln“ begleitet uns auch durch die aktuelle Titelstory. Zusammenschlüsse, Fusionen oder Beteiligungen – die ganze Versicherungswelt scheint derzeit auf Konsolidierungskurs zu sein. Was das für unsere Branche bedeutet und wie wir uns als Maklerpool in einem solchen Umfeld positionieren, lesen Sie auf Seite 22. Und wie in jeder Ausgabe darf der MAXPOOL-Leistungsservice natürlich auch diesmal nicht fehlen – zumal der aktuelle Fall ganz besonders haarsträubend ist. Welche Register das Leistungsservice-Team ziehen musste, um der Kundin aus einer mehr als misslichen Lage zu helfen, lesen Sie auf Seite 34.

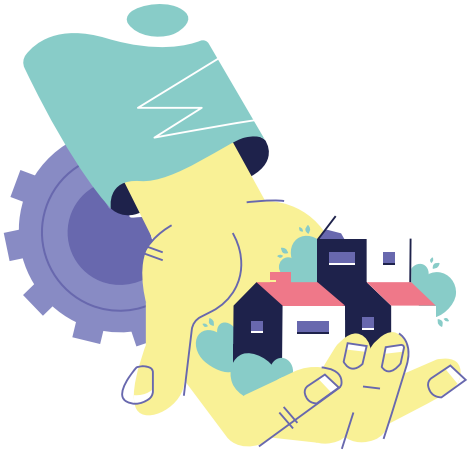
Bei so viel Unterstützung gönnt sich selbst der fleißigste Vermittler etwas Freizeit, die Sie mit unseren obligatorischen Freizeit- und Reisetipps schnell organisiert kriegen. Falls es Sie demnächst in den Norden verschlagen sollte, sieht man sich vielleicht auch in persona – zum Beispiel beim nächsten Hamburg-Tag am 22. Mai 2025. Weitere Live- und Onlineveranstaltungen finden Sie wie immer in unserem Veranstaltungskalender. Schauen Sie doch mal vorbei!

Ich wünsche Ihnen eine angenehme Lektüre und ein umsatzstarkes 2025!

HERZLICHST
IHR OLIVER DREWES

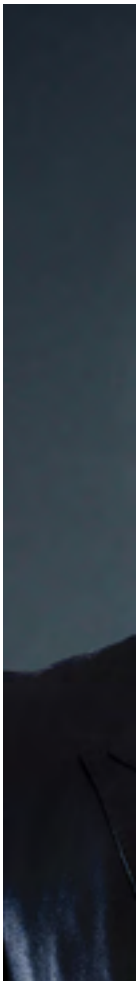
2,84 €

Bereits ab 2,84 Euro gibt es bei uns den umfassenden PHV-Versicherungsschutz für Ihre Kunden!



42
Ein Rahmenvertrag für alle: Das exklusive KSH-Rahmenkonzept von MAXPOOL und DOMCURA bietet auch kleinen Hausverwaltungen idealen Schutz.

34
Eine Nacht, die alles verändert: Dieser schockierende Fall brachte den MAXPOOL-Leistungsservice fast an seine Grenzen.



40
Cloud oder Server? Beide Ansätze haben ihre Stärken und Schwächen. Wer die perfekte Lösung sucht, entscheidet sich immer öfter für eine Hybridlösung.

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:
Jens Biegemeier, Veronika Carallo, Yvonne Czernetzki, Laura Sophie Dirks, Oliver Drewes, Brigitte Groth, Constantin Jacob, Kevin Jürgens, Jan Köhler, Stephanie Kühn, Daniel Lamann, Oliver Lepold, Frank Löffler, Alexej Miller, Katharina Schlender, Claudia Tüscher, Kay Weddecke, Andreas Zak

Layout und Gestaltung:
Heike Kuhn
Agentur MedienMélange: Kommunikation!

Lektorat:
TextSchleiferei.de

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

Herstellungsleitung:
Daniel Lamann

Druckerei:
Druckhaus Menne GmbH
Rapsacker 10
23556 Lübeck

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

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

© 2025 Copyright für alle Beiträge bei MAXPOOL Maklerkooperation GmbH, alle Rechte, insbesondere alle Urheber- und Verlagsrechte, vorbehalten. Kein Teil dieser Zeitschrift darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung des Herausgebers in irgendeiner Form, wie durch Fotokopie, Mikrofilm, die Aufnahme in elektronische Datenbanken oder Onlinedienste und Internet sowie auf Datenträger wie DVD und CD, vervielfältigt und verbreitet werden.

Inhaltlich Verantwortlicher gemäß § 10 Absatz 3 MDStV: Oliver Drewes

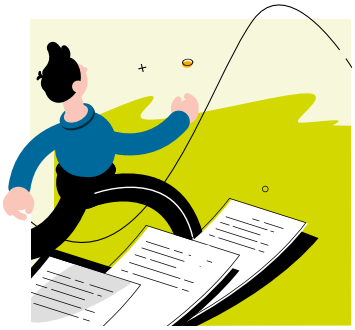
MAXPOOL ist Teil der Unternehmensgruppe PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG.

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

22
Fusionier oder stirb?
Die Versicherungsbranche konsolidiert sich. Wir sagen Ihnen, was das für Ihre Arbeit als Makler bedeutet.

48
Vier Teams, eine Mission:
Lernen Sie die Fachberater kennen, die Ihrem vertrieblichen Erfolg tagtäglich den Weg ebnen!

76
Bestand zu verkaufen?
Wir sagen Ihnen, wie Sie mit etwas Ordnung den optimalen Verkaufspreis erzielen.



86
Geringer Aufwand, großer Ertrag:
Mit der Kunden-App simplr wachsen Ihre Bestände wie von Zauberhand!

54
Der einfache Weg in die bAV:
Matchingmodelle sind eine attraktive Lösung, um noch unerschlossene Zielgruppen für die betriebliche Altersvorsorge zu begeistern.

Elementarschäden in Zahlen

Hochwasser, Stürme und andere verheerende Naturkatastrophen verursachen Jahr für Jahr Schäden in Milliardenhöhe. Was dies für die Versicherungsbranche und einzelne Sparten bedeutet, verraten die folgenden Zahlen.

Das wärmste Jahr seit Beginn der Wetteraufzeichnung

2024

Quelle: Klimawandeldienst Copernicus

Weltweite Gesamtschäden aus Naturkatastrophen 2023

250

Mrd. $

Quelle: Munich Re

Schäden in der **Sach- und Kfz-Versicherung** 2023

5,6

Mrd. €

Davon

3,7 Mrd. €

Sachversicherung, Wohngebäude, Hausrat, Industrie, Gewerbe und Landwirtschaft

und

1,9 Mrd. €

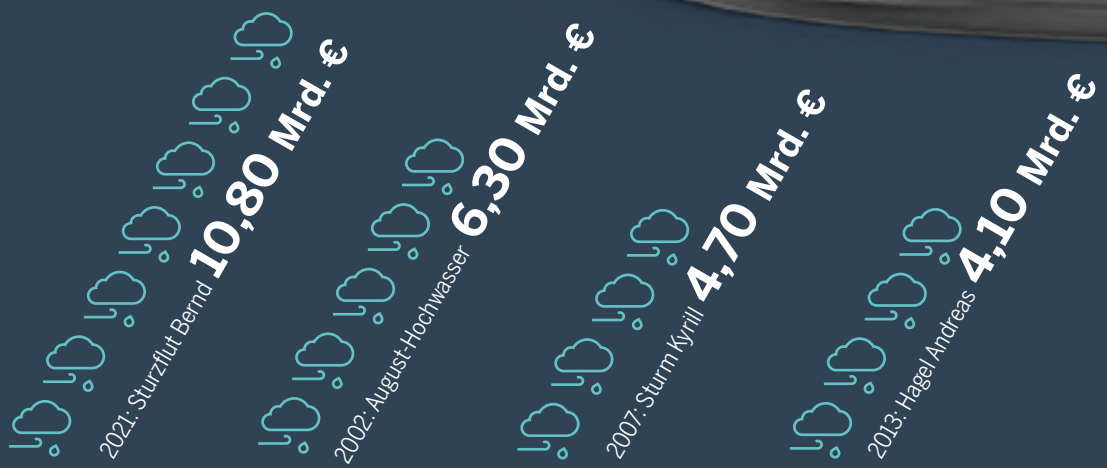
Kfz-Versicherung Voll- und Teilkasko

Quelle: GVD

Die zehn verheerendsten Naturkatastrophen in Deutschland 2002–2024

Schadenaufwand Sach und Kraftfahrt in Mio. €, bezogen auf Bestand und Preise 2023; gerundet in 50 Mio. €

Quelle: GDV



Bilder: IanMikraz, vesvocrea, PixelSquid360 / elements.envato.com; Niko_Dali / stock.adobe.com

Nur
53 %
aller Gebäude
sind gegen Naturgefahren versichert.

Quelle: GDV

GANZ GLEICH, WO HAUSBESITZER WOHNEN:

Ein Elementarschaden kann jeden treffen. Machen Sie Ihre Kunden auf diese Gefahren aufmerksam – wir unterstützen Sie gerne bei der Suche nach der individuell passenden Versicherungslösung.

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

Juni-Hochwasser 2024

~188

Mio. € Kosten

nur durch Großschadenereignisse

Quelle: Naturgefahrenreport GDV

2013: Juni-Hochwasser **3,10 Mrd. €**

2024: Juni-Hochwasser **2,00 Mrd. €**

2002: Sturm Jeanett **1,9 Mrd. €**

2018: Sturm Friederike **1,65 Mrd. €**

2022: Stürme Ylenia, Zeynep **1,65 Mrd. €**

2008: Hagel Hilal **1,60 Mrd. €**

Bilder: Ivesvocrea / elements.envato.com

Mit Sicherheit zum Ernteerfolg

Wie landwirtschaftliche Betriebe Saisonarbeiter optimal absichern

Sobald die ersten Triebe des Frühgemüses wie weißer Spargel aus dem Boden erscheinen und die Erdbeeren ihre volle rote Farbe erreichen, beginnt bei vielen landwirtschaftlichen Betrieben die Hochsaison. Dies ist der Moment, in dem die Arbeit der Saisonarbeiter besonders gefragt ist. Die Ernte von Spargel, Erdbeeren oder anderen Obst- und Gemüsesorten erfordert präzises Handwerk, das durch moderne Technologie nur begrenzt ersetzt werden kann. Saisonarbeiter sind daher nach wie vor unverzichtbar, um die Ernte termingerecht und in hoher Qualität einzufahren. Besonders in den Frühjahrs- und Sommermonaten, wenn die Erntezeit beginnt, kommen viele ausländische Arbeitskräfte, insbesondere aus Ländern wie Polen und Rumänien, nach Deutschland. Die Erntehelfer spielen eine wichtige Rolle für die Sicherstellung der landwirtschaftlichen Produktion. Die Corona-Pandemie hat gezeigt, wie wichtig Saisonarbeiter für die Landwirtschaft sind. Grenzschließungen und Reisebeschränkungen verminderten die Verfügbarkeit von Arbeitskräften aus dem Ausland erheblich, was viele Betriebe vor Herausforderungen stellte.

Besonders bei ausländischen Saisonarbeitern, die eventuell von der Sozialversicherungspflicht ausgenommen sind, ist eine Absicherung unbedingt notwendig.

SPEZIALTARIFE FÜR SAISONARBEITER

Auch abseits von Krisensituationen birgt die Beschäftigung von Saisonarbeitern zahlreiche Risiken und Unsicherheiten, die professionell abgesichert werden müssen. Wer übernimmt die Kosten im Krankheitsfall, wenn keine Sozialversicherungspflicht vorhanden ist? Welche Haftungsfragen müssen im Fall von Unfällen oder Schäden im Arbeitsalltag geklärt werden?

Besonders bei ausländischen Saisonarbeitern, die eventuell von der Sozialversicherungspflicht ausgenommen sind, ist eine Absicherung unbedingt notwendig. Auch private Haftpflicht- und Unfallrisiken müssen geregelt werden, um unerwartete Probleme zu vermeiden.

Für ausländische Saisonarbeiter gibt es Spezialtarife, die an den Aufenthalt und den benötigten Versicherungsumfang angepasst sind. Die Tarife sind in der Bündelung über die Kranken-, Unfall- und Privathaftpflichtversicherung möglich, und der Versicherungszeitraum ist an den individuellen Aufenthalt angepasst. Die Abdeckung geschieht in der Regel durch den Hof, da dieser beispielsweise bei einem nicht vorhandenen Krankheitsschutz in Haftung genommen werden kann. Zusätzlich stellt dies eine Absicherung der Saisonarbeiter dar und erhöht im Fall der Fälle die Zufriedenheit.

Laura Dierks,
Fachberaterin für Sach- und Gewerbeversicherung, MAXPOOL

ALLE HELFER IN EINER POLICE

Die Krankenversicherung ist somit auch immer der Grundbaustein in der Produktlinie und wird mit den optionalen Sachversicherungen erweitert. Aufgrund der speziellen Produktsparte gibt es eine eingeschränkte Anbieteranzahl. Eine mögliche Absicherung bietet die Würzburger über die AgrarOptimal-Erntehelferversicherung mit zwei Tariflinien an. In der Antragsstrecke können mehrere Erntehelfer mit unterschiedlichen Arbeitszeiträumen gleichzeitig versichert werden. Diese Absicherungsmöglichkeit findet sich auch im Produktangebot der HanseMerkur. Neben der Würzburger und HanseMerkur bietet auch die Care Concept eine effiziente Lösung über das erwähnte Bausteinsystem an. Durch eine Erstanmeldung mit wenigen Eckdaten wird ein Endkunden-Zugang versendet. Über den Care01-Zugang können die Erntehelfer ohne viel Aufwand aufgenommen und Änderungen aktualisiert werden.

Darüber hinaus ist es wichtig, die Saisonarbeiter in der vorhandenen landwirtschaftlichen Betriebshaftpflicht zu melden. Auf diese Weise können Drittschäden, die im Arbeitsalltag entstehen, abgesichert werden. Bei einer Vielzahl von Saisonarbeitern ist die Absicherung über eine zusätzliche Klausel in der Betriebshaftpflicht ebenfalls eine Option. Die richtige Absicherung von Saisonarbeitern ist somit nicht nur eine rechtliche und organisatorische Notwendigkeit, sondern auch wichtig für ein gutes Arbeitsklima.

Ihr Kunde führt einen landwirtschaftlichen Betrieb und beschäftigt Saisonarbeiter? Dann sprechen Sie uns gerne an – gemeinsam finden wir garantiert die passende Absicherung. ‹

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

Foto: Hubertus Blume / stock.adobe.com

E-Bikes richtig versichern

Was gilt es zu versichern, damit der Freizeitspaß bleibt?

Das Fahrradgeschäft ist in den letzten Jahren enorm gewachsen. Schon lange reden wir nicht mehr über gewöhnliche Fahrräder, sondern von E-Bikes, den sogenannten Elektrofahrrädern. Die E-Bikes haben sich mittlerweile im privaten Bereich etabliert und kommen auch vermehrt in Unternehmen zum Einsatz. Essensauslieferer, Postzusteller und andere Lieferdienste setzen überwiegend E-Bikes zum Ausliefern ein, um Parkplatzprobleme zu verhindern und natürlich ihren Beitrag zum Klimaschutz zu leisten.

WELCHE VERSICHERUNG IST DIE RICHTIGE?

Zum einen bieten wir unseren Maklern die Hausratversicherung, über die wir Fahrräder und E-Bikes gegen Diebstahl absichern können. Hier gilt aber der Hinweis, dass das Fahrrad bei Diebstahl, beispielsweise vor dem Kino, nur versichert ist, wenn eine separate Fahrradklausel in die Hausratpolice eingeschlossen wurde. Bei den E-Bikes verhält sich dies etwas anders. Zwar sind auch die Pedelecs über die Hausratversicherung eingeschlossen, allerdings hat sich hier die eigenständige Police für E-Bikes bewährt, da ihre Leistungen über die der Hausratversicherung deutlich hinausgehen.

Unter anderem sind Akkudefekte bei Feuchtigkeits- und Elektronikschäden, Unfall oder Sturzschäden, Bränden und Kurzschlüssen in so einer Police mitversichert. Darüber hinaus übernehmen einige Versicherer auch die Kosten für Schäden, die nach der Gewährleistung entstehen, wie zum Beispiel Konstruktionsfehler. In einigen Premium-Tarifen sind ebenfalls die Ausgaben für Reifen, verschlissene Bremsen und E-Bike-Zubehör wie Schlösser mitversichert. Eine gute Wahl für einem vollumfänglichen Schutz sind beispielsweise die Ammerländer Versicherung, andsafe, NV und die Adcuri. Bereits ab 73 Euro jährlicher Prämie ist ein E-Bike im Exclusiv-Tarif mit Schutzbrief bei der Ammerländer versicherbar. Trotz umfänglichen Schutzes ist es jedoch immer ratsam, beim Erwerb eines

Bereits ab 73 Euro jährlicher Prämie ist ein E-Bike im Exclusiv-Tarif mit Schutzbrief versichert.

Foto: kegfire / elements.envato.com

E-Bikes eine Codierung bei der Polizei vornehmen zu lassen, um Dieben den Weiterverkauf zu erschweren. Selbstverständlich sollte auch in ein starkes Schloss investiert werden. Ein wichtiger Unterschied zwischen der Hausratversicherung und einer eigenständigen Police ist hervorzuheben: Die Entschädigungssumme richtet sich bei der E-Bike-Police anders als in der Hausratversicherung nicht nach der Versicherungssumme, sondern nach dem tatsächlichen Wert des E-Bikes. Im Unternehmensbereich empfehlen sich als Top-Anbieter die Ammerländer Versicherung und die Waldenburger mit dem eBike-Gewerbe-Tarif.

S FÜR SCHNELLER

Eine Variante des E-Bikes ist das sogenannte Speed-Bike. Während man das E-Bike auf maximal 25 km/h Geschwindigkeit bringen kann, erreichen Speed-Bikes eine Höchstgeschwindigkeit von bis zu 45 km/h. Daher gilt hier auch eine Führerschein- und Kennzeichenpflicht. Für die Inbetriebnahme ist wie beim Pkw eine Kfz-Haftpflichtversicherung gesetzlich vorgeschrieben. Eine Entschädigung im Falle eines Diebstahls würde allerdings nur eine zusätzliche Kaskoversicherung übernehmen.

FAZIT

Je hochwertiger das E-Bike ist, desto mehr lohnt sich die eigenständige Fahrradpolice. Hier sollten Kunden nicht am falschen Ende sparen. Nutzen Sie einen solchen Beratungswunsch des Kunden als Gelegenheit für eine Endkundenanalyse über den PANDA. So erhalten Sie die Möglichkeit, bestehende Risiken des Kunden zu überprüfen, die Absicherung an die aktuellen Gegebenheiten anzupassen und neue Abschlusspotenziale zu heben.

Finden Sie die passende Versicherung für Ihren Kunden – wir beraten Sie gern. ‹

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

PHÖNIX UV

Bieten Sie Ihren Kunden die volle Leistung ohne Mitwirkungsanteil

Jetzt neu!

Alle Infos zur PHÖNIX UV finden Sie unter: www.phoenix-versichert.de

PHÖNIX MAXPOOL

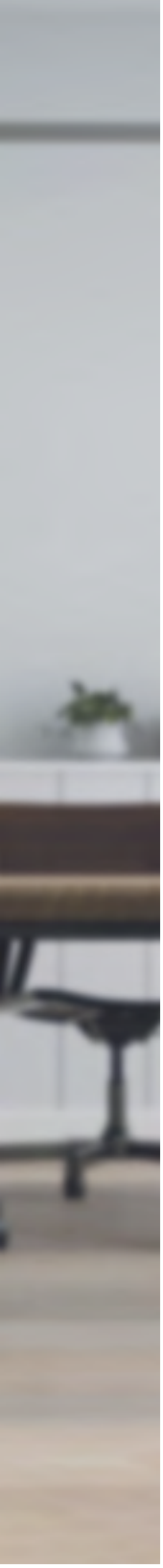
© imagesbycurated / elements.envato.com

MAXPOOL hat ein Herz für Tiere!

Wer wie Brigitte Groth tagtäglich Leistungsfälle bearbeitet, weiß, wie wichtig eine Absicherung für Mensch und Tier im Fall der Fälle sein kann. Und dann ist da noch ihr treuer Hund Quentin, der sie immer wieder daran erinnert, warum sie die PHÖNIX-THV nicht nur als Sachbearbeiterin zu schätzen weiß. Ein Erfahrungsbericht aus MAXPOOLs Bestands- und Schadenservice

Ein unzertrennliches Team: Sachbearbeiterin Brigitte Groth und ihr Vierbeiner Quentin

Fotos: Robert Schlossnickel Fotografie; bongkarnThanyakij / elements.envato.com



Haben Sie schon mal von einem Pferd namens Beckham gehört? Bei Namen wie diesem wüsste man nur zu gerne, welche Geschichte sich dahinter verbirgt. Hat das Tier nur die Mähne schön oder kann es auch so gut kicken wie sein Namensgeber?

Die Absicherung durch die PHÖNIX-THV ist natürlich in beiden Fällen eine gute Wahl. Das Gleiche gilt für die Hunde Pommes und Mayo oder das Pferd namens Bidibumm, die uns schon bei der Arbeit begegnet sind. Durch den telefonischen Kundenkontakt erfährt man außerdem so einiges über die sonderbaren Vorlieben von Hunden und Pferden. Wussten Sie zum Beispiel, dass Pferde liebend gerne in Motorhauben von Autos beißen, wenn gerade eines in Reichweite steht?

Aber auch Hunde haben es faustdick hinter den Ohren, die sie gerne mal auf Durchzug schalten. Mein dreijähriger weißer Schweizer Schäferhund Quentin erinnert mich jedenfalls immer wieder daran, wie wichtig eine solide Haftpflichtversicherung für Tierhalter ist. Als Quentin jünger war, ist er mir einmal entwischt und auf eine Hundedame zugerannt, die gerade auf der anderen Seite einer vierspurigen Straße lief. Ein Riesenschreck! Wie viele Autos ineinander krachen müssen, um die Deckungssumme von 50 Millionen zu sprengen, habe ich damals zum Glück nicht erfahren müssen. Und auch sonst blieb alles heil (Stichwort Deckschäden). Über meine und Quentins Absicherung durch die PHÖNIX-THV Premium war ich dennoch sehr froh.

Wenn ein so großer Hund plötzlich loszieht, kann das aber auch für den Hundehalter selbst böse enden. Leider bleibt es dabei nicht immer bei ein paar Blessuren, weshalb sich meines Erachtens alle Menschen mit einer Unfallversicherung schützen sollten. Wenn nach einem Unfall eine dauerhafte Beeinträchtigung zurückbleibt, ist man zumindest finanziell gut abgesichert.

Dass die Privathaftpflicht ein Muss ist, haben mir schon meine Eltern von früh auf mitgegeben. Als Kind habe ich mal mit einer Fahrradfelge gespielt (das Smartphone war noch nicht erfunden), die mir dann auf die Straße und direkt unter ein gerade vorbeifahrendes Taxi gerollt ist. Zu einer Karambolage ist es damals zum Glück zwar nicht gekommen, so ganz ohne Schrammen kam das Fahrzeug aber nicht davon. Meine Eltern haben den Vorfall ihrer Haftpflichtversicherung gemeldet, die ohne Probleme geleistet hat. Deliktunfähige Kinder sind in unseren Deckungskonzepten vor den finanziellen Forderungen natürlich ebenfalls abgesichert.

Ob Mensch oder Tier: Eine Prise Empathie gehört bei unserer Arbeit immer dazu.

Sie sehen, Deckungskonzepte zu bearbeiten kann jede Menge Spaß machen. Manchmal braucht es aber auch die nötige Dosis Empathie – zum Beispiel dann, wenn uns ein Kunde mitteilt, dass sein geliebtes Haustier über die Regenbogenbrücke gegangen ist. Auch in unserem Geschäft ist eben nicht alles nur schwarz und weiß. Meine Kolleginnen und ich freuen uns aber jeden Tag aufs Neue, unseren Maklern und Versicherungsnehmern mit Rat und Tat zur Seite stehen zu können. ‹

Die besten Argumente für eine lückenlose Absicherung liefert immer noch das Leben selbst. Nutzen auch Sie echte Fälle aus der Praxis, um Ihren Kunden die Notwendigkeit einer soliden Absicherung näherzubringen. Unsere Fachberater unterstützen Sie dabei gerne!

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

Berufsunfähigkeits-schutz auch bei psychischer Vorerkrankung

Die neue Psyche-Klausel der Alte Leipziger bietet mehr Kunden die Chance auf den Abschluss einer BU! Außerdem kann der Schutz dank verbesserter Erhöhungsmöglichkeiten jetzt noch entspannter aufgestockt werden – und das ohne Risikoprüfung.

Weitere Infos

Psychische Erkrankungen sind die BU-Ursache Nummer eins. Steigender Leistungsdruck und anhaltender Stress lassen die Zahlen weiter nach oben schnellen. Umso wichtiger ist es, rechtzeitig einen starken BU-Schutz abzuschließen. Leider schafft das nicht jeder Kunde, sodass bereits aufgetretene psychische Vorerkrankungen den Abschluss erschweren oder sogar unmöglich machen.

Genau diesen Kunden können Sie ab sofort trotzdem den Abschluss eines Berufsunfähigkeitsschutzes ermöglichen. Wie das geht? Mit der neuen Psyche-Klausel der Alte Leipziger!

IN DIESEN FÄLLEN GREIFT DIE PSYCHE-KLAUSEL

- **Probatorische Sitzungen ohne Therapieindikation**: erste „Probesitzungen“, um die Notwendigkeit einer Psychotherapie zu prüfen

- **Reaktion auf einen Trauerfall: Arbeitsunfähigkeit (AU)/Therapie:** bei maximal 10 Arbeitstagen ununterbrochener AU, maximaler Probatorik und bis zu 12 erfolgreich abgeschlossenen Psychotherapiesitzungen ohne weitere Therapieindikation, die in zeitlichem Zusammenhang zum Trauerfall stehen

- **Arbeitsunfähigkeit bei Studenten mit Prüfungsangst oder -stress**: bei maximal 10 Arbeitstagen ununterbrochener AU ohne Indikation für eine Psychotherapie

- **Arbeitsunfähigkeit aufgrund eines Arbeitsplatzkonflikts/-wechsels oder Mobbing**: bei maximal 10 Arbeitstagen ununterbrochener AU ohne Indikation für eine Psychotherapie

- **Arbeitsunfähigkeit aufgrund einer Kombination mehrerer privater Belastungen**: bei maximal 10 Arbeitstagen ununterbrochener AU ohne Indikation für eine Psychotherapie

TOP BEDINGUNGEN FÜR IHRE KUNDEN

Die Psyche-Klausel ist bis zu einer maximalen BU-Jahresrente von 36.000 Euro möglich. Dank der Nachschaumöglichkeit können Ihre Kunden außerdem den Wegfall der Klausel prüfen lassen: Je nach psychischer Erkrankung gilt diese Möglichkeit nach 12 bis 36 Monaten.

NEU: MIT VERBESSERTEN ERHÖHUNGSMÖGLICHKEITEN ENTSPANNT DEN BU-SCHUTZ AUFSTOCKEN

Ihre Kunden wissen nicht, was die Zukunft bringt. Müssen sie auch nicht. Denn der erstklassige BU-Schutz der Alte Leipziger passt sich an – ohne Risikoprüfung und ab sofort mit verbesserten Erhöhungsmöglichkeiten: Im Rahmen der Ausbaugarantie ohne Ereignis sind bis zu 500 Euro Erhöhung pro Monat möglich. Zusätzlich gibt es bei der Nachversicherungsgarantie keine Obergrenze für die gesamte BU-Rente, und es ist eine Erhöhung während der Vertragslaufzeit um bis zu 1.500 Euro möglich (inkl. Ausbaugarantie). Außerdem profitieren junge Leute von unserem Beginner-Bonus bei Berufseinstieg und können die eigene monatliche BU-Rente um bis zu 2.500 Euro erhöhen. ‹

Foto: DjelicS / istockphoto.com

OP-Versicherung 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 Tarif-Neuheit 2025

© yana136 / stock.adobe.com

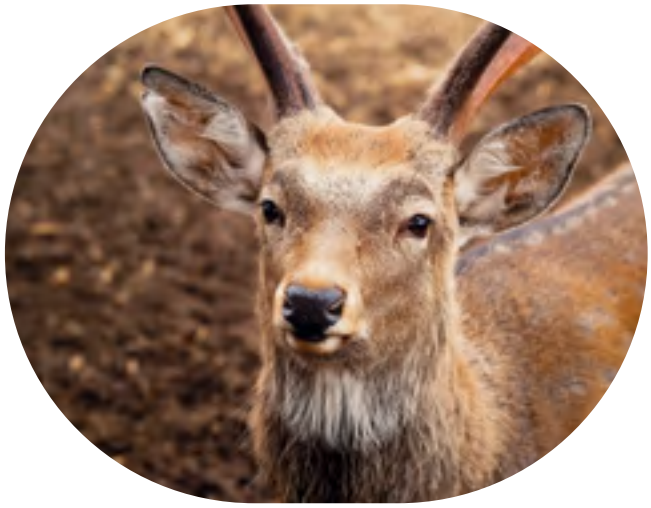
PHÖNIX Schutzgemeinschaft

www.phoenix-versichert.de

Handy oder Schiff versichern – wir können alles!

So vielseitig die Wünsche und Bedürfnisse Ihrer Kunden auch sein mögen – das Team Komposit meistert selbst die kniffligsten Anfragen!

Fotos: alonesbe, DragonImages / elements.envato.com



Von Gegenständen über Tiere bis hin zu vorschadenbelasteten Gebäuden und sogar Containerschiffen – es gibt (fast) nichts, was wir nicht versichert bekommen! Jeder Kunde ist einzigartig, ebenso wie jede Anfrage nach Versicherungslösungen. Unsere Aufgabe als Team Komposit besteht darin, für die anspruchsvollen Wünsche Ihrer Kunden die bestmögliche Lösung zu finden und die besten Angebote aus dem Markt zu holen.

WIE STELLEN WIR DAS AM BESTEN GEMEINSAM AN?

Da es je nach Risiko durchaus anspruchsvoll sein kann, eine Deckung zu finden, sind wir auch auf Ihre Unterstützung angewiesen. Denn Sie haben den persönlichen Kontakt zum Kunden und somit den perfekten Blick darüber, was Ihr Kunde benötigt. Zudem bekommen Sie Zugang zu den Risikoinformationen, die wir für eine qualifizierte Anfrage beim Versicherer und für ein aussagekräftiges Angebot zwingend benötigen.

TECHNISCHE UNTERSTÜTZUNG BEI EINFACHEN RISIKEN

Sowohl den MAXPOOL-Experten als auch Ihnen als Makler stehen fast alle marktüblichen Vergleichsrechner und Plattformen zur Verfügung, um den besten Versicherungsschutz für Ihre Kunden zu finden. So lassen sich spielend einfach mit NaFi und Trixi alle Kfz-Themen und über Mr-Money und softfair alles rund um die private Sachversicherung rechnen und eindecken. So dauert beispielsweise der Abschluss einer Hundekrankenversicherung keine zwei Minuten inklusive eines detaillierten Vergleichs unterschiedlichster Versicherer und Tarife. Passen Risiken jedoch nicht einfach glatt in einen Vergleichsrechner oder kommt dieser zum Beispiel bei der Berücksichtigung von Vorschäden an seine Grenzen, stehen wir Ihnen als TaskForce jederzeit zur Seite. ››

Fotos: pro_creator, oliamagnolia / elements.envato.com

Im Gewerbebereich wird es meist schon komplexer, aber auch hier bieten wir Ihnen mit Thinksurance und PANDA zwei hervorragende Plattformen, um schnell und unkompliziert Risiken vergleichen und versichern zu können. Eine Betriebshaftpflicht für einen Friseursalon ist hierüber schnell gemacht, aber auch größere Projekte wie eine Kfz-Flotte oder der allumfassende Versicherungsschutz für ein Bauunternehmen sind über die Onlinerechner problemlos darstellbar. Wird es doch mal komplizierter, können Sie eigenständig oder natürlich auch gern mit unserer Unterstützung Ausschreibungen bei den Versicherern direkt über beide Plattformen starten.

UNSER SERVICEPAKET

Zu guter Letzt gibt es natürlich auch immer die Möglichkeit, Anfragen zu komplexeren Risiken via E-Mail an uns als Experten-Team zu schicken, damit wir individuell mit den Gesellschaften Angebote ausarbeiten und Ihnen und den Kunden eine optimale Versicherungslösung präsentieren können. Für uns steht immer im Fokus, das Risiko und den passenden Versicherer zusammenzubringen. Bei großen, komplizierten oder schwer einzuschätzenden Risiken stellen wir auch gerne die direkte Verbindung zwischen den Gesellschaften und Ihnen als Makler her. So können wir zusammen mit Ihnen und einem Maklerbetreuer oder Underwriter der Gesellschaft auch gerne jederzeit Besichtigungen direkt bei Ihrem Kunden durchführen. Egal ob es sich dabei beispielsweise um ein großes Hotel oder auch ein Sägewerk handelt. Eine Risikobeurteilung/Besichtigung durch einen Spezialisten der Gesellschaft und uns direkt vor Ort bietet unter anderem den Vorteil, dass wir schnell und präzise den bestmöglichen Versicherungsschutz für Ihren Kunden finden. ‹

Sie haben ein größeres Projekt?
Sprechen Sie uns an!

DIE SPANNENDSTEN ANFRAGEN IM TEAM KOMPOSIT-MANAGEMENT MAXPOOL

»

Ein größeres Wohngebäude mit zwei Leitungswasserschäden in den letzten fünf Jahren in Höhe von insgesamt 25.000 Euro neu zu versichern – kein leichtes Unterfangen. Dieser Fall ist allerdings das beste Beispiel dafür, dass sich eine gute und sorgfältige Aufbereitung des zu bewertenden Risikos auszahlen kann. Nach Vorlage eines Wertermittlungsbogens für das Gebäude, Beschaffung ausführlicher Informationen nebst Belegen zu den getätigten Sanierungsmaßnahmen und der Begutachtung des Objekts durch aktuelle und aussagekräftige Bilder waren eine Handvoll Gesellschaften bereit, ein Angebot abzugeben. Den Zuschlag erhielt schlussendlich die ERGO. Mein Fazit: Präzision und Engagement in der Aufbereitung der Daten- und Faktenlage zum Risiko sind der Schlüssel zur Lösungsfindung.

Henry Falkenberg, Fachberater für Sach- und Gewerbeversicherung

Fotos: macniak, Sandsun, elxeneize / elements.envato.com

Ein besonders herausfordernder und spannender Fall für mich war die Eindeckung einer Haftpflicht für einen Kunden, der in der Forschung und Entwicklung für Antriebe von Raumfahrzeugen tätig ist. Dies zählt zu den höchst unerwünschten Risiken am Markt, da hier das Kostenpotenzial im Schadenfall extrem hoch ist und schnell in die Millionen gehen kann. Hier mussten wir uns sehr akribisch um die Datenlage, Tätigkeitsbeschreibung und Qualifikationsnachweise bemühen. Nach ausgiebiger Kommunikation mit der Gesellschaft konnten wir aber auch dieses Risiko zusammen mit dem Makler in die Allianz-Spezialabteilung „Aerospace“ eindecken.

Clemens Bahe, Teamleiter Komposit-Management

Anfragen im Bereich der Tiere bereiten mir stets besondere Freude und wecken besonderen Ehrgeiz. Die Absicherung von Ertragsschäden bei Tieren, auch als Seuchenversicherung bekannt, klingt zunächst wenig aufregend. In unserem Fall handelte es sich jedoch nicht um gewöhnliche Nutztiere, sondern um eine besondere Auswahl: 300 Damwildtiere, 25 Sikahirsche und 10 Lamas. Nach kurzer Recherche fiel meine Wahl für diese „tierische“ Ausschreibung auf die Allianz. Es war kein Selbstgänger und brauchte schlussendlich Verhandlungsgeschick, aber „we did it“. Ein maßgeschneidertes Angebot mit individuellen und angemessenen Beitragssätzen begeisterte unseren Makler und Kunden.

Laura Dirks, Fachberaterin für Sach- und Gewerbeversicherung

Mir stellte sich die spannende Aufgabe, eine Sammlung seltener Oldtimer – darunter Exoten wie Ferrari 250 GTO und Mercedes-Benz 300 SL – für einen wohlhabenden Kunden zu versichern. Die Herausforderung hierbei ist es, eine Wertsicherung zu realisieren, die den aktuellen Wiederbeschaffungswert der Fahrzeuge im Fall des Diebstahls sichert. Uns ist es gelungen, mit den auf Oldtimer spezialisierten Gesellschaften, unter anderen OCC und Allianz, ein maßgeschneidertes Paket zu schnüren, das nicht nur den aktuellen Wiederbeschaffungswert sichert, sondern mit einer zusätzlichen Kaskoversicherung auch Schäden durch Unfälle oder Naturereignisse abdeckt sowie weltweiten Schutz für Risiken bei Veranstaltungen und der Fahrzeuglagerung beinhaltet. Das war optimal gepunktet.

Felix Reincke, Fachberater für Sach- und Gewerbeversicherung

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

Fotos: alonesbe, wirestock, atercorv / elements.envato.com

Elementarschaden-versicherung

Staatshilfe ersetzt keinen passgenauen Versicherungsschutz.

Wenn sie kommen, sind sie unaufhaltbar: Die zerstörerische Wucht von Naturkatastrophen hinterlässt ein Feld der Verwüstung und maximale Schäden. Im Jahr 2021 hatte die verheerende Sturzflut im Ahrtal katastrophale Folgen, die bis heute Nachwirkungen nach sich ziehen. Rund 10 Milliarden Euro, die sich auf circa 166.000 Fälle verteilen, verschlangen die Behebung und der Wiederaufbau von Gebäuden, Infrastruktur oder privatem Eigentum bisher. Dass staatliche Schadenhilfen in solch einem Ausmaß an Grenzen stoßen, ist traurig, aber nachvollziehbar.

Der größte Schaden an einem Einfamilienhaus umfasste über 1,1 Millionen Euro. Zudem überstiegen mehr als 2.300 Einzelschäden die Schadensumme von 100.000 Euro. Die Notwendigkeit, zusätzliche Versicherungen für den Notfall abzuschließen, ist als Präventivmaßnahme unabdingbar. Hinzu kommt, dass die schweren Wetterereignisse an Häufigkeit und Schwere zweifellos zunehmen werden. Seit dem Sturmtief Bernd verzeichnete Deutschland mindestens zehn weitere Unwetter mit hohem Schweregrad, deren Folgen die Schadenkosten in die Höhe trieben.

Um Versicherungsnehmern ein gewisses Maß an Sicherheit zu bieten, entwickelte der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) das Zonierungssystem für Überschwemmung, Rückstau und Starkregen (ZÜRS). Mit diesem Konzept bewerten Versicherer die gegenwärtigen Überschwemmungsgefahren und die Einschätzung bevorstehender Umweltrisiken. Mehr als 22 Millionen Adressen werden in aktuell vier Gefährdungsklassen einsortiert:

- **Gefahrenklasse 1**
  nach gegenwärtiger Datenlage nicht von Hochwasser größerer Gewässer betroffen
- **Gefahrenklasse 2**
  Hochwasser seltener als 1× in 100 Jahren
- **Gefahrenklasse 3**
  Hochwasser 1× in 10 bis 100 Jahren
- **Gefahrenklasse 4**
  Hochwasser mindestens 1× in 10 Jahren

Rund 98,50 Prozent aller erfassten Adressen liegen in den Gefahrenklassen 1 und 2 und sind damit ohne weitere Erschwernis gegen Elementarschäden versicherbar. Die Chance, das eigene Heim und Haus gegen Elementarschäden abzusichern, nutzen bisher jedoch nur circa 53 Prozent aller Immobilienbesitzer, wie der aktuelle Naturgefahrenreport des GDV belegt.

Beruht diese niedrige Absicherungsquote auf Unwissenheit oder Fahrlässigkeit bei Versicherungsnehmern? Makler sollten diese Ausgangslage nutzen und verstärkt Aufklärungsarbeit leisten. Auch ist das Haftungsrisiko bei unterbliebener

Foto: manfredxy / elements.envato.com

oder unvollständiger Beratung nicht zu unterschätzen. Gerade im Zusammenhang mit der Ahrtalkatastrophe kam es zu zahlreichen Haftungsfällen, bei denen die betroffenen Makler zu Schadenersatzleistungen verpflichtet wurden.

Neben der klassischen Absicherung in Verbindung mit der Wohngebäude- oder Hausratversicherung gibt es auch Lösungen für eine eigenständige Elementarschadenversicherung. Bei der Frage, welcher Weg der Absicherung für Ihren Mandanten der richtige ist, lohnt es sich, die Experten von MAXPOOL einzubinden. Diese zeigen Ihnen die verschiedenen Optionen auf, um Kunden mit Wohnort in allen Gefahrenklassen bestmöglich abzusichern. Sich in falscher Sicherheit zu wiegen, kann zu einem bösen Erwachen führen, denn eines ist sicher: Das Risiko kommender Naturkatastrophen ist hoch! ‹

Alle Zahlen, Daten und Fakten zum GDV-Naturgefahrenreport finden Sie hier.

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

FURAHA PHÖNIX
KINDERHAUS

WIR WOLLEN WELTEN BEWEGEN!

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

Hermann Gmeiner

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

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

www.phoenix-kinderhaus.de

Blick in die Zukunft

So positioniert sich PHÖNIX MAXPOOL in einer Welt des Wandels.

Wir leben in schwierigen Zeiten. Wirtschaft, Geopolitik und Gesellschaft stehen vor großen Herausforderungen. Versicherungsbranche und Maklerpools befinden sich in einem komplexen Veränderungsprozess, der von hohem Kostendruck und Konsolidierung geprägt ist. So positioniert sich PHÖNIX MAXPOOL in diesem Umfeld zukunftssicher.

Barmenia und Gothaer, die Fusion der beiden Lebensversicherer der Provinzial und aktuell der Zusammenschluss von Ostangler Brandgilde und der Landesschadenhilfe (LSH) – Zusammenschlüsse von Versicherungsgesellschaften, insbesondere der gleichen Rechtsform, scheinen aktuell regelmäßig stattzufinden. Viele in der Branche fragen sich bereits, wer als Nächster fusioniert. Die Gründe liegen auf der Hand: stark steigende Kosten und zunehmender Ertragsdruck.

MAXPOOL-Vorstand Oliver Drewes ist Vorsitzender des LSH-Aufsichtsrats. „Die LSH war mit dem überschaubaren Prämienvolumen von rund 20 Millionen Euro stets an der Schmerzgrenze durch regulatorische Anforderungen belastet. Hinzu kommt der immer schwieriger werdende Markt der Rückversicherer, für den Prämienvolumen immer wichtiger wird. Daher wurde eine Fusion mit der größeren Ostangler zunehmend sinnvoll, um eine entsprechende Skalierung in diesen Bereichen zu erreichen“, erläutert Drewes den Hintergrund und prognostiziert, dass sich aus diesen Gründen bald weitere kleinere und mittelgroße Versicherer zusammenschließen werden. Für Makler ist dieser Trend bedauerlich. „Perspektivisch wird die Auswahl an Produktgebern für die Vermittlung weiter zusammenschrumpfen“, so Drewes. ››

»Im vierten Quartal 2024 und auch im Januar 2025 lagen wir etwa im Neugeschäft jeweils rund 25 bis 30 Prozent höher als in den Vorjahreszeiträumen.«

Oliver Drewes,
Vorstandsvorsitzender,
PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG

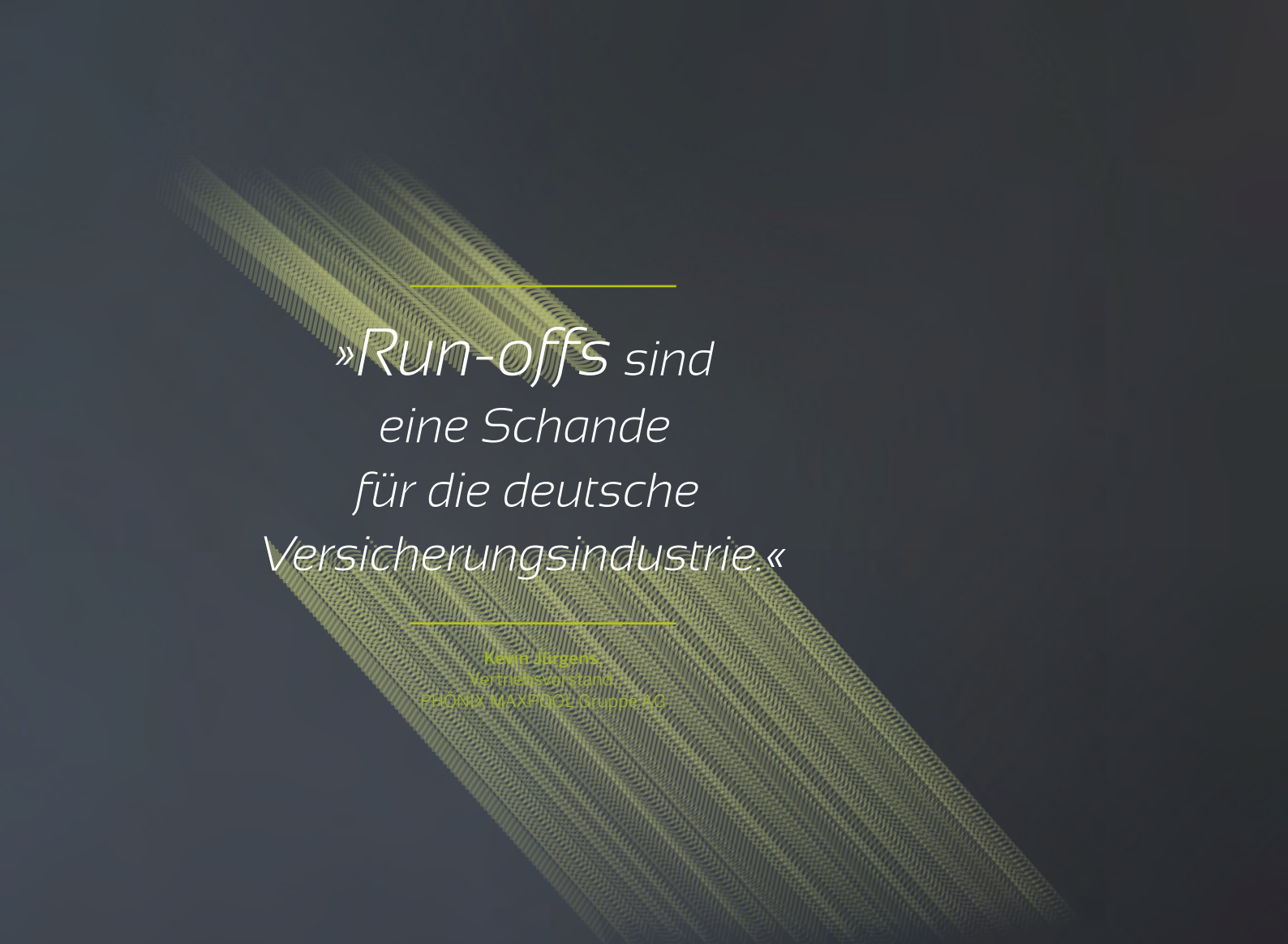
Foto: Robert Schlossnickel Fotografie

DER STATUS QUO – DIE STRUKTUR DER ASSEKURANZ

Fakt ist: Unter Aufsicht der BaFin stehen laut GDV-Angaben 80 Lebens-, 46 Kranken-, 199 Schaden-/Unfall- und 29 Rückversicherer, die etwa 90 Prozent des deutschen Versicherungsmarktes ausmachen. Hinzu kommen 126 Pensionskassen zur betrieblichen Altersversorgung (bAV) sowie 27 Sterbekassen. Darüber hinaus werden einige Hundert kleine Versicherer direkt von den Bundesländern beaufsichtigt. Die Top Ten der Branche sind seit Jahren kaum verändert. Laut einer Studie von Bearing Point nimmt die Anzahl der Versicherungsunternehmen in Deutschland zwar ab, aber längst nicht so stark wie erwartet. Und Fusionen sind dabei eher selten der Grund. Run-offs, also die Einstellung des Neugeschäfts und der Verkauf oder die Übertragung von Versicherungsbeständen, geschehen wesentlich häufiger, insbesondere in der Sparte Lebensversicherung.

„Der Zinsmarkt hat sich normalisiert, daher hat sich die Run-off-Thematik etwas entschärft. Wir sehen Run-offs aber sehr kritisch“, sagt Kevin Jürgens, Vertriebsvorstand von MAXPOOL. Kein Wunder, schließlich haben Lebensversicherer in der Vergangenheit stets mit Kapitalstärke, Größe und Vertrauen geworben. Kunden sind – anders als bei einem Sachvertrag – langfristige Vertragsbeziehungen eingegangen. „Eine Rentenversicherung umfasst eine Vertragsbeziehung, die 60 Jahre oder länger Bestand haben und zumeist nur unter großen Verlusten vorzeitig beendet werden kann. Ein Lebensversicherer geht mit Vertragsschluss eine enorme Verpflichtung ein“, betont Jürgens, der den Verkauf der Bestände an eine Run-off-Firma daher in fast allen Fällen für unverzeihlich hält. „Es wäre nur dann tragbar, wenn der Lebensversicherer seinen Konkurs vor Augen hätte. Aber in den Vorgängen, die wir in den letzten Jahren gesehen haben, ging es zumeist nur um hausinterne Optimierung“, so Jürgens weiter.

Der Kunde und seine Altersversorgung als Handelsware: Viele Kunden haben traditionsreichen Versicherern wie etwa der Volksfürsorge oder der Generali vertraut und finden sich dann plötzlich mit ihrer Altersversorgung bei einem Run-off-Optimierer wieder, der durch angeblich bessere Technik und weitgehend ohne jeden Kundenservice „das Beste“ aus dem Kapital zur Altersversorgung rausholen soll. Natürlich für die eigene Rendite, denn solche Optimierer handeln vor allem für den eigenen Vorteil. „Das war und ist eine Schande für die deutsche Versicherungsindustrie. Ich hoffe sehr, dass uns weitere unmoralische Run-off-Entscheidungen der deutschen Lebensversicherer erspart bleiben“, führt Jürgens aus.



»Run-offs sind eine Schande für die deutsche Versicherungsindustrie.«

Kevin Jürgens
Vertriebsvorstand
PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG

Wird der Vertriebsweg Makler unter den aktuellen Branchenentwicklungen leiden? Zumindest in der Kfz-Sparte könnte dies der Fall sein (siehe Interview Seite 28). Seit zwei Jahren schreibt die Kfz-Versicherung tiefrote Zahlen. Laut einem Bericht des „Versicherungsboten“ konnte 2023 kein einziges Versicherungsunternehmen in diesem Segment kostendeckend arbeiten, auch im letzten Jahr sah es fatal aus, geschätzt wurde ein branchenweiter Verlust von 2 Milliarden Euro. Als Ursachen gelten einerseits die steigenden Preise für Ersatzteile, zunehmende Werkstattkosten, die zunehmende Digitalisierung der Fahrzeuge sowie die Auswirkungen von Inflation und Lieferkettenproblemen. Und andererseits eine jahrelang zögerliche Preispolitik der Kfz-Versicherer, die aus Wettbewerbsgründen viel zu spät die Prämien nach oben anpassten.

Die meisten Experten sehen aber den Vertriebsweg Makler eher stärker werden und die Ausschließlichkeit klar auf dem Rückzug. Für Neumakler, aber auch für kleine und mittlere Maklerhäuser ist schließlich eine Anbindung an einen Pool oder Serviceanbieter unerlässlich. Direktvereinbarungen sind keine Alternative, weil sie zeitaufwendig zu verhandeln und viele Versicherer nicht an einer Zusammenarbeit interessiert sind, falls der zu erwartende Umsatz überschaubar ist. Auch Experten wie Oliver Wyman sehen daher keinen Trend zu einem Rückzug der Versicherer vom Poolmarkt.

STARKE VERÄNDERUNGEN IM POOLMARKT

Während der Versicherungsmarkt sich demnach recht resilient zeigt, wirkt der Markt für Maklerpools deutlich volatiler. Zusammenschlüsse, Kooperationen und Beteiligungen finanzkräftiger Investoren prägten den Markt in den letzten Jahren. „Der ohnehin schon sehr große Marktführer aus München bildete eine Einheit mit einem Equity-Fonds und beschaffte sich somit praktisch unbegrenzte Mittel. Zwei weitere Akteure der Branche sind börsennotiert und verfügen ebenfalls über beachtliche finanzielle Möglichkeiten. Und blau direkt bildete einen Verbund, nahm ebenfalls einen Investor mit auf und verfügt auch über Ressourcen und Mittel, die wir bei MAXPOOL nicht kennen“, so beschrieb Oliver Drewes kürzlich den Status quo im Magazin „Der Versicherungsmakler“. ››

»Mit einem sehr guten Bestandsführungssystem und dem persönlichen Service unserer Mitarbeiter, bieten wir unseren Maklern ein perfektes Angebot für den Makleralltag.«

Andreas Zak,
IT-Vorstand
PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG

Die ungleiche Kapitalausstattung der Pools führt zwangsläufig zu zahlreichen Spekulationen und Gerüchten – das betraf auch die traditionelle Positionierung von PHÖNIX MAXPOOL als inhabergeführter, zu 100 Prozent unabhängiger Maklerpool. So musste zum Beispiel in den Fachmedien vor anderthalb Jahren eine Übernahme durch blau direkt dementiert werden. Stattdessen ging es um eine weitreichende und langfristige strategische Kooperation, die Mehrwerte für beide Unternehmen zugunsten der angeschlossenen Makler schafft. MAXPOOL schloss sich damals dem von blau direkt ins Leben gerufenen Verbund „Pool Alliance“ an, dem auch CHARTA, insuro, WIFO und Finanz-Zirkel angehören.

Und die Kooperation mit blau direkt im Verbund hat sich bewährt. MAXPOOL-Makler profitieren von der Einkaufsgemeinschaft, also von zusätzlichen Partnern und Produkten und optimierten Vergütungen. Zudem haben sie seitdem Zugang zur kompletten IT-Infrastruktur von MAXPOOL und von blau direkt. „Aus Sicht von MAXPOOL bedeutet dies, dass der größte Teil der Technik vom technischen Marktführer blau direkt stammt. Mit zahlreichen sinnvollen und nützlichen Zusatztools, die wir bei MAXPOOL nicht hatten, und mit einem Bestandsführungssystem, welches deutlich stärker und schneller und tiefer im Datenaustausch mit den Versicherern läuft“, so Andreas Zak, IT-Vorstand von MAXPOOL. Dank des

institutionellen Kapitals im Hintergrund von blau direkt besteht eine Zukunftsfähigkeit insbesondere in Sachen KI, die ein mittelständischer Maklerpool allein nicht dauerhaft sicherstellen kann.

DIE VORTEILE VON POOL-KOOPERATIONEN AUF AUGENHÖHE

MAXPOOL kann sich dank der Kooperation auf die eigenen Stärken konzentrieren, nämlich auf vertriebsrelevante Mehrwerte, die selbst blau direkt nicht bietet. „Wir konzentrieren uns zudem auf die Fachberatung der Maklerbetriebe und auf den Service in der Abwicklung. Kurzum: Wir konzentrieren uns auf Versicherungen und auf Vertrieb. Also auf die Bedürfnisse der Maklerbetriebe im täglichen Geschäft und auf die Beratungsleistung für Kundinnen und Kunden“, fasst Drewes zusammen.

Und der Erfolg gibt MAXPOOL recht! Nach einigen Umstellungsschmerzen im Sommer 2024 stellt der Pool derzeit Monat für Monat neue Umsatzrekorde auf. „Im vierten Quartal 2024 und auch im Januar 2025 lagen wir etwa im Neugeschäft jeweils rund 25 bis 30 Prozent höher als in den Vorjahreszeiträumen. Wir sind sehr zufrieden mit der Kooperation und mit der allgemeinen Geschäftsentwicklung, wofür wir unseren kooperierenden Maklerbetrieben nicht genug danken können“, so Vorstand Oliver Drewes.

Im Gegenzug verfügen blau-direkt-Makler über Zugriff auf die innovativen MAXPOOL-Deckungskonzepte in den Bereichen Unfall, Wohngebäude und Hausrat sowie Tierhalter- und Privathaftpflicht. Früher verfolgte PHÖNIX MAXPOOL die Philosophie, alle wesentlichen Arbeitsinhalte hausintern und in Eigenregie übernehmen zu wollen. Diese Philosophie ist angesichts der aktuellen Herausforderungen nicht mehr zeitgemäß. Sinnvolle Bündelung der unabhängigen Kräfte lautet stattdessen das neue Credo.

Eine Übernahme von MAXPOOL durch blau direkt ist kein Thema. Dazu Drewes: „Hierüber wurde seit der Begründung der Kooperation in 2023 nicht gesprochen. Wir sind aktuell in unserem 109. Geschäftsjahr als PHÖNIX, und wir schreiben voraussichtlich in 2025 ein neues Rekordjahr. Ich habe keinen Zweifel am Fortbestand unseres Hauses und an unserem Erfolg. Ob es einmal zu einer sinnvollen Beteiligung kommen kann, werden wir in der Zukunft sehen. Damit planen wir nicht!“

Viele Branchenexperten erwarten, dass die Konsolidierung in der Poolbranche weiter voranschreitet. Zum Beispiel in der AssCompact-Trendstudie in Zusammenarbeit mit Oliver Wyman, für die 30 Pool- und Serviceanbieter befragt und analysiert wurden. Diese decken rund 90 Prozent des gesamten Marktvolumens ab. Demnach haben viele Poolanbieter den Anschluss verloren. Ein essenzieller Faktor für Wachstum ist das Investment in Technologie, insbesondere in die IT. Denn so steigern Pools ihre Leistungsfähigkeit und befeuern weiteres Wachstum.

DIE FOLGEN DER KONSOLIDIERUNG IM POOLMARKT

Laut der AssCompact-Studie werden folgende Zukunftstrends die Poolmarkt-Landschaft prägen: So werde es in Zukunft sechs bis sieben große Pools und Verbünde mit entsprechend starker finanzieller Ausstattung und umfangreichem Serviceangebot für Makler geben. Außerdem werden sich einige Spezialisten mit Nischenangeboten behaupten. Wer sich hingegen als kleiner oder mittelgroßer Pool zwischen diesen beiden Stühlen befindet und heute bereits kein effizientes Wachstum zeigt, für den wird es laut den Studienergebnissen problematisch. Eine Sorge, die MAXPOOL aufgrund seiner zukunftssicheren Positionierung nicht mehr hat.

Denn die Kooperation mit blau direkt und den weiteren Poolpartnern bietet einen leistungsfähigen Verbund für Technik, Einkauf und Innovation. MAXPOOL liefert die Unabhängigkeit in der Produktauswahl, in der umfassenden Produktberatung und im Service. „Wir sehen uns für unsere kooperierenden Maklerbetriebe bestens positioniert, um langfristig gut und erfolgreich zusammenarbeiten zu können. Unser Verbund mit blau direkt und den übrigen Poolpartnern im Rahmen der Pool Alliance sehen wir als Ganzes zudem in absehbarer Zeit als größte Vereinigung am Markt der Maklerpools“, so Drewes abschließend. Die Zukunft kann kommen! ››

Die Vergütungsstruktur ist bei einigen Versicherern verrutscht

Werden Versicherer künftig auf Pools als Vertriebsweg verzichten? HDI bietet seit 1. Oktober 2024 über Pools kein Neugeschäft mehr in der Kfz-Versicherung für Privatkunden an. Auch das Geschäft in den privaten HUS-Sparten über Pools wurde dort eingeschränkt. MAXPOOL-Chef Oliver Drewes nimmt Stellung.

HDI begründete den Schritt damit, dass die BaFin ein kostendeckendes Geschäft erwartet, nach den marktweiten Verlusten der Anbieter in der Kfz- und der privaten Sachversicherung. Ist das nachvollziehbar?
Die Schadenquoten im Poolgeschäft sind zumindest nach unseren Auswertungen bei MAXPOOL keinesfalls schlechter als in anderen Vertriebswegen. Was da im Oktober bei HDI los war, erschließt sich mir nicht. Natürlich müssen Versicherer auskömmliche Tarife führen, und natürlich gibt es immer mal wieder Anpassungsbedarf. Aktuell sind insbesondere Gebäudeversicherungen und der Kfz-Markt fast flächendeckend untertarifiert. Das hat aber keinesfalls etwas mit dem Vertriebsweg der Makler oder Maklerpools zu tun.

Sind Pools für die Versicherer zu teuer geworden?
Bekanntlich verdienen Maklerpools in der Spitze ein paar Punkte für die Bündelung des Geschäfts und für die technische Verarbeitung und Vereinfachung der Geschäftsabwicklung. Dies sollte sich aber natürlich aus Sicht der Versicherer entsprechend rechnen, im Vergleich zu den anderen Vertriebswegen. Wenn dies nicht der Fall ist und das Maklergeschäft somit zu teuer aus Versichererersicht wird, dürfte die allgemeine Vergütungsstruktur des Versicherers verrutscht sein. Wenn also jeder Maklerbetrieb, auch mit wenig Umsatz, bereits sehr hohe Vergütungen vom Versicherer bekommt, der Maklerpool somit noch ein paar Punkte auf eine im Allgemeinen bereits zu hohe Vergütung „on top“ erhält, damit es wieder in den Markt passt, dann wird es irgendwann möglicherweise zu teuer. Dann liegt aber der Schlüssel nicht im strategischen Marktaustritt aus dem sehr großen Geschäftsbereich mit den Pools, sondern vielmehr in einer Neustrukturierung der gesamten Vergütungen.

Wie könnte das zum Beispiel aussehen?
Vergütungen müssen in gewisser Weise an Geschäftsvolumen und an Art und Umfang der Prozessabläufe angelehnt sein, um zeitgemäß und modern zu sein. Versicherer, die in vertriebstechnischer Sicht gut geführt sind, haben das schon lange verstanden. Und natürlich braucht es in den notleidenden Sparten entsprechende Prämienanpassungen, um die allgemeinen Defizite zu kompensieren, die garantiert nicht durch die geringe Poolmarge verursacht wurden. Insofern rechne ich in Zukunft nicht mit weiteren Schwierigkeiten aus dieser Richtung, die sich speziell auf Maklerpools beziehen.

»Die Untertarifierung mancher Sparten hat keinesfalls etwas mit dem Vertriebsweg der Makler oder mit Maklerpools zu tun.«

Das heißt, der Vertriebsweg Makler wird nicht hinter die AO zurückfallen?
Aus meiner Sicht wird es der Markt der Ausschließlichkeitsvermittler zunehmend schwerer haben, schon durch Effekte, die die künstliche Intelligenz mit sich bringen wird. Die bereits laufende Entwicklung zahlt vielmehr auf effiziente Produktvergleiche und damit auf den Makler-Vertriebsweg ein, wenn der Maklerbetrieb es versteht, sich mit den Tools der KI und der künftig immer stärker werdenden Onlinebetreuung sauber zu vernetzen. Dafür sind wir als MAXPOOL und die anderen Poolanbieter heute schon sehr relevant und künftig immer bedeutsamer für den Maklerbetrieb. ‹

Ab ins Grüne!

Wohnwagen und Wohnmobile richtig versichern

KLUGSCHEISSERWISSEN

Laut ADAC gibt es rund 15 Millionen Camper in Deutschland. Wie viele haben Sie in Ihrem Kundenbestand? Egal ob ein-, zwei- oder dreiachsig, wir finden für Ihre Kunden immer die beste Absicherung. Fragen Sie das MAXPOOL-Expertenteam nach der passenden Absicherung von Reisemobilen.

Der Frühling ist da: Die ersten wärmenden Sonnenstrahlen kitzeln die Haut, die Vögel trällern bereits fröhlich in den Bäumen und die Natur erwacht langsam aus ihrem Winterschlaf. Für Camper die Zeit des Jahres, in der das mobile Leben wieder Fahrt aufnimmt – und mit ihm auch die Wohnmobile, die nach Monaten der Ruhe endlich wieder auf die Straßen dürfen. Der Duft von Frühlingsblüten liegt in der Luft, und die Sehnsucht nach Freiheit und Abenteuer lockt ins Freie. Doch bevor es mit Sack und Pack in die Natur geht, lohnt es sich, einen Moment innezuhalten und das Thema Versicherung unter die Lupe zu nehmen.

Camping ist mehr als Urlaub, es ist das Lebensgefühl einer ganzen Volksgruppe. Um diesem Lebensgefühl sorgenfrei frönen zu können, lohnt ein Blick in die – Sie werden es erraten – Versicherungspolice. Stellen Sie sich vor, Ihr Kunde fährt mit seinem mobilen Zuhause zu einem malerischen See, umgeben von blühenden Wiesen – und plötzlich tritt ein Schaden auf, sei es durch einen kleinen Unfall oder eine unerwartete Wetterkapriole. In solchen Momenten zeigt sich, wie wertvoll ein guter Versicherungsschutz ist.

Grundsätzlich gibt es drei wichtige Versicherungsarten für Wohnmobile, die Sie mit Ihren Kunden besprechen sollten: die Haftpflichtversicherung, die Teilkaskoversicherung und die Vollkaskoversicherung. Viele Versicherungsgesellschaften sind in diesem Bereich auch bereits vertreten. Unsere Anbieterempfehlung in diesem Bereich ist die, zur R+V Gruppe gehörende, MMV-Versicherung. Seien es Reisemobile, Wohnwagen oder Dauercamper – alles rund um Campingversicherungen können Sie ganz einfach über den Link www.maklertarif.de der MMV GmbH nachlesen, berechnen und abschließen. Da die MMV-Versicherung neben der regulären Haftpflicht- und Kaskoabsicherung auch die Inhaltsversicherung mit anbietet, haben Ihre Kunden hier alles in einer Hand versichert. Ähnlich wie im Bereich Hausrat und Wohngebäude ist dies in Schadenfällen ein großer Mehrwert. Als besonderes Highlight versichert die MMV-Versicherung in diesem Bereich auch Vermietfahrzeuge und hochwertige Reisemobile bis zu einer Million Euro Neuwert. Im Supportbereich der AMEISE finden Sie auch für Ihre Kunden den passenden Tarif. ‹

SO CAMPT DEUTSCHLAND

Bundesweiter Durchschnitt sind 10,8 Wohnmobile pro 1.000 Einwohnerinnen und Einwohner.

Spitzenreiter:

- Schleswig-Flensburg mit 26,5 Wohnmobilen pro 1.000 Einwohner
- Nordfriesland mit 25,5 und Garmisch-Partenkirchen mit 25,5 am Alpenrand
- Plön (24,9), Weilheim-Schongau (24,6) und Rendsburg-Eckernförde (23,4) finden sich in Schleswig-Holstein bzw. im südlichen Bayern.

Am Ende des Rankings liegen – wenig überraschend – vor allem Städte.

- Offenbach und Frankfurt am Main haben mit 3,5 und 3,6 Wohnmobilen pro 1.000 Einwohner die geringste Wohnmobildichte. Auch Halle, Frankfurt (Oder), Ludwigshafen, Gelsenkirchen und Magdeburg kommen auf Werte unter 5.

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

Foto: drazenphoto / elements.envato.com

DBV Spezialist für den Öffentlichen Dienst

Bock auf besser: Wir geben alles für Ihren Vertriebserfolg.

DBV überzeugt mit Leistung. Bei den Kund:innen mit optimierten Produkten, die perfekt auf ihre Bedürfnisse angepasst sind.
Und beim Vertrieb – mit persönlicher und einfacher Unterstützung im Verkaufsprozess.

dbv.versicherung

Eine Marke der AXA Gruppe

Im Rekord-tempo an die Marktspitze

Gelungener Blitzstart der neuen PHÖNIX-Deckungskonzepte

Seit gut fünf Monaten steht die INTER nun schon als neuer Risikoträger hinter den Deckungskonzepten der PHÖNIX Schutzgemeinschaft. Wie es zu dieser Zusammenarbeit kam und welche neuen Projekte die Verantwortlichen bereits in der Pipeline haben, erzählen sie im Gespräch mit der POOLWORLD-Redaktion.

Im Gespräch mit Daniel Lamann, CMO der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG, stehen Frank Löffler, Geschäftsführer der PHÖNIX Schutzgemeinschaft, und Christian Sachsenweger, Bereichsleiter Komposit Betrieb INTER Versicherung.

Im August 2024 haben erste Gespräche zwischen der PHÖNIX Schutzgemeinschaft Assekuradeur GmbH und der INTER Versicherung aus Mannheim stattgefunden. Wie kam es dazu?

Frank Löffler: Aufgrund der Fusionspläne unseres bisherigen Versicherers und der damit einhergehenden Veränderung in der Geschäftspolitik ergab sich für uns die Notwendigkeit, einen neuen Risikoträger für unsere Deckungskonzepte zu finden. Wir haben als MAXPOOL bereits in der Vergangenheit sehr erfolgreich und vertrauensvoll mit der INTER zusammengearbeitet, und daher war es für uns eine naheliegende Entscheidung, die Zusammenarbeit auf diesen Bereich auszuweiten.

Christian Sachsenweger: Aus Sicht der INTER waren neben den sehr guten Beziehungen zu den handelnden Personen auch die harten Fakten im Hinblick auf Bestandsgröße und Schadenquoten des zur Diskussion stehenden Versicherungsbestandes für eine ernsthafte Auseinandersetzung mit der Anfrage ausschlaggebend.

Sie haben sich innerhalb weniger Wochen auf eine Zusammenarbeit zwischen der INTER und der PHÖNIX Schutzgemeinschaft und zusätzlich drei komplett neue Versicherungsprodukte verständigt. Eine Ausgliederung in nur acht Wochen auf die Beine zu stellen ist schon eine echte Herausforderung, oder?

Christian Sachsenweger: Absolut. Im Rückblick kann ich sagen, dass das gesamte Projekt nur dank der sehr guten und offenen Kommunikation aller Beteiligten möglich war. Wir haben uns fast täglich mit den Hamburger Kollegen ausgetauscht und uns auf Kompromisse verständigt, wenn es nötig war. Viele Prozesse, die sonst aufeinander aufbauen, haben wir parallel bearbeitet und konnten so den Termin 1. Oktober 2024 halten.
Frank Löffler: Ich habe in meiner beruflichen Vergangenheit schon mehrfach Ausgliederungen verhandelt und begleitet und kann nur sagen, dass die Zusammenarbeit mit dem Team der INTER außergewöhnlich vertrauensvoll und konstruktiv war. Es wäre wünschenswert, wenn weitere Versicherer am Markt so agieren würden.

Im Januar 2025 wurde der 1.000. Antrag in den neuen Konzepten gestellt. War das ein Grund zu feiern?
Frank Löffler: Tatsächlich haben wir damals mit dem gesamten Team auf diesen Erfolg angestoßen. Der 1.000. Vertrag war für uns ein wichtiger Meilenstein. Wenn sich die Entwicklung so fortsetzt, wie es sich aktuell andeutet, werden wir in der zweiten Jahreshälfte auf den 10.000. Vertrag anstoßen können. Im Ernst, wir haben für den Assekuradeur eine sehr ambitionierte Planung für die kommenden Jahre, und im Moment sind wir absolut auf dem richtigen Weg.

Das war doch sicher erst der Anfang, oder? Wird es weitere Produkte aus der Zusammenarbeit zwischen den Häusern geben?
Christian Sachsenweger: Wir haben vor wenigen Tagen die Verhandlungen zur Erweiterung der derzeitigen Produktpalette um mehrere Produkte erfolgreich abgeschlossen. In Kürze werden wir unter dem Label PHÖNIX auch als Risikoträger für die Bauleistungs-, Photovoltaik-, Hausrat- und Gewerbeversicherungen auftreten. Gerade im Bereich der Gewerbeversicherung ist uns gemeinsam ein sehr gutes, vielversprechendes Produkt gelungen. Wir freuen uns jetzt schon sehr darauf, es unseren Maklerpartnern vorzustellen.
Frank Löffler: Die Bedingungen und Prämientableaus für die von Christian aufgezählten Produkte sind jetzt in der finalen Abstimmung, und gleichzeitig sind wir dabei, die Anforderungen an unsere IT zu konkretisieren. Wenn alles nach Plan läuft, werden wir im April mit den neuen Konzepten an den Markt gehen.

Entscheidend für den Wert einer Versicherung sind nicht nur gute Bedingungen, sondern vor allem die Leistungen im Schadenfall. Wie sind da Ihre Erfahrungen? Funktionieren die Prozesse?
Frank Löffler: Nachhaltig kann ich das noch gar nicht beurteilen, dafür haben wir – dankenswerterweise – bisher zu wenige Schäden in den Konzepten und damit auch deutlich zu geringe Erfahrungswerte. Die Kunden und Makler, mit denen ich zur Schadenabwicklung durch die Mannheimer Kollegen gesprochen habe, hatten aber bislang nur Positives zu berichten.
Christian Sachsenweger: Aus unserer Sicht als Risikoträger kann ich aktuell bestätigen, dass sich das Schadenaufkommen zum jetzigen Zeitpunkt in Grenzen hält. Für wichtige Kennzahlen wie Schadenfrequenz und durchschnittlicher Schadenaufwand ist die Datenbasis derzeit noch nicht ausreichend, und wie Frank gerade schon ausgeführt hat, ist das auch gut so.

Das ist doch ein passendes Schlusswort! Ich danke Ihnen für das offene Gespräch und freue mich schon, Sie zum Jahresrückblick 2025 in gleicher Konstellation wiederzusehen. ‹

NACHTRAG DER REDAKTION:

Das Interview mit Christian Sachsenweger und Frank Löffler haben wir bereits Ende Januar 2025 führen können. Mittlerweile hat das Team der PHÖNIX Schutzgemeinschaft die ersten Schadenfälle mit unserem neuen Risikoträger abgewickelt. Bei unserem schnellsten Schaden (geringe Komplexität, Handyschaden, rund 700 Euro Schadensumme) dauerte es von der Schadenmeldung bis hin zur Abschlussmitteilung gerade einmal fünf Stunden! Auch die weiteren Schäden wurden vergleichbar schnell und unkompliziert abgewickelt. Unser Tipp: Je vollständiger die Schadenunterlagen bei Meldung, desto einfacher kann der Risikoträger den Schaden fallabschließend bearbeiten.

Weitere Infos zu unseren Deckungskonzepten finden Sie unter

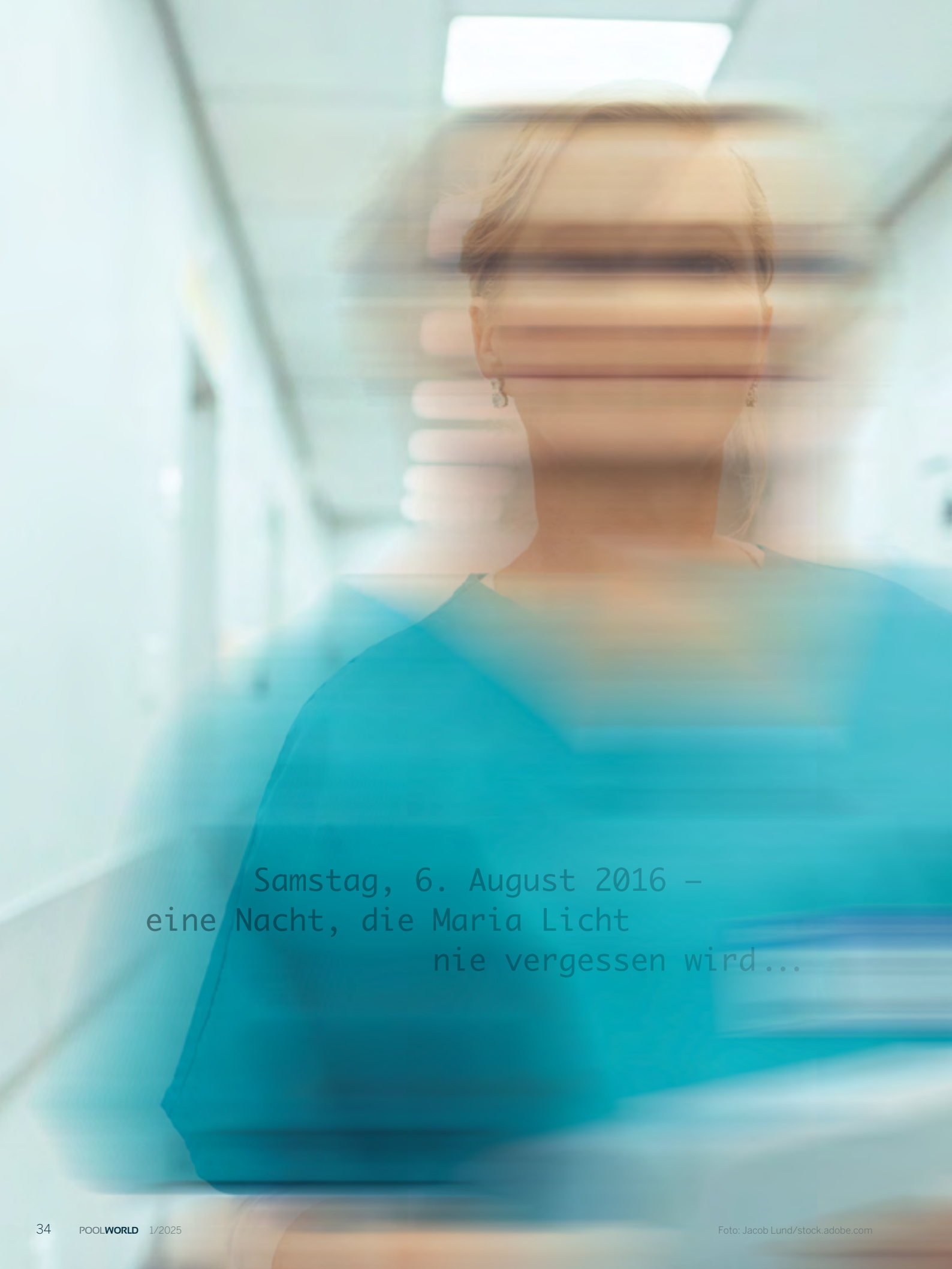


Foto: Jacob Lund/stock.adobe.com

Wenn Helfern Hilfe verwehrt wird

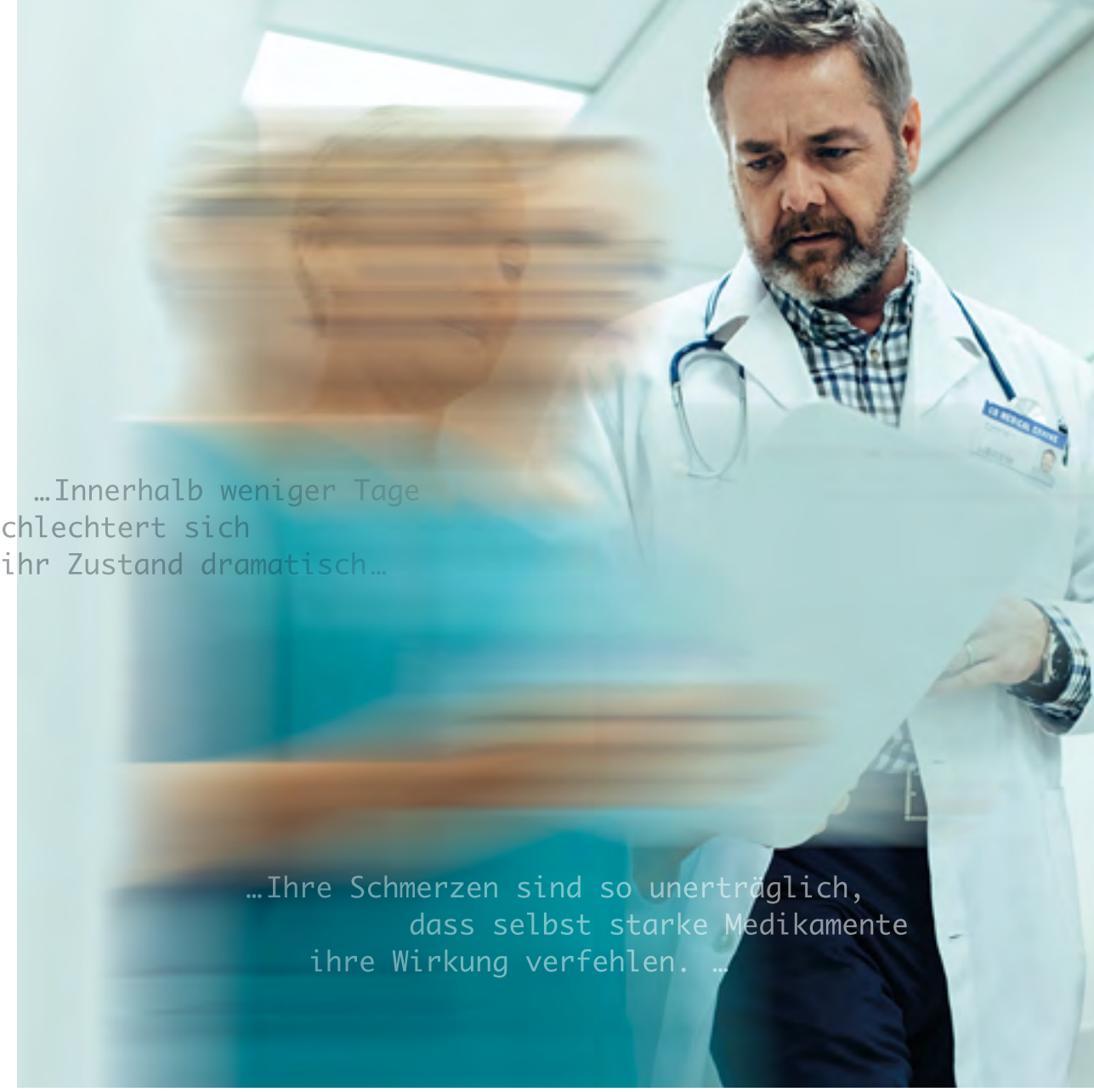
Der schockierende Fall der Kinderkrankenschwester Maria Licht

Dieser Fall entsetzt nachhaltig! Was Maria Licht*, eine leidenschaftliche Kinderkrankenschwester, erlebte, gleicht einem Albtraum, aus dem sie bis heute nicht erwacht ist. Was als mutiger Einsatz begann, um einem Jugendlichen das Leben zu retten, endete für sie in einem Martyrium. Ein Kampf gegen die Ungerechtigkeit, der selbst die härtesten Nerven des MAXPOOL-Leistungsservice an die Grenzen brachte.

EINE SCHICHT, DIE ALLES VERÄNDERTE

Samstag, 6. August 2016 – eine Nacht, die Maria Licht nie vergessen wird. Während ihrer Nachtschicht wird die couragierte Krankenschwester von einem 16-jährigen Patienten brutal angegriffen. Der Teenager, eingeliefert wegen einer Alkoholvergiftung, tritt ihr in den Bauch, verdreht ihr schmerzhaft die Finger der linken Hand und fügt ihr Verletzungen zu, deren Tragweite zu diesem Zeitpunkt niemand ahnt. Doch Maria beißt die Zähne zusammen: Sie beendet ihre Schicht trotz der Qualen! Wenige Stunden später diagnostizieren Ärzte Prellungen an der Wirbelsäule und eine schwere Verletzung der Hand. Der Anfang einer schmerzvollen Odyssee. ››

*Name von der Redaktion geändert



Innerhalb weniger Tage verschlechtert sich ihr Zustand dramatisch: Schmerzen, Schwellungen und Hitzegefühle machen Marias Hand mit jedem Tag unbeweglicher. Was zu diesem Moment noch als erklärbarer Folgeschaden bewertet wird, soll sich später als wesentlich schwerwiegender herausstellen. Ein Jahr später diagnostizieren die Ärzte eine unheilbare Erkrankung: CRPS, ein komplexes regionales Schmerzsyndrom, das Maria schrittweise die Bewegungsfähigkeit raubt. Ihre Schmerzen sind so unerträglich, dass selbst starke Medikamente ihre Wirkung verfehlen. Zudem ist der Preis der Einnahme hoch: 2020 erleidet Maria durch die Medikamente, die ihr einziges Mittel gegen die Qualen sind, einen schweren Leberschaden. Ab diesem Punkt steigt ihr Schmerzempfinden mit jedem weiteren Tag an.

GERECHTIGKEIT LÄSST AUF SICH WARTEN

Während Maria von einem Schicksalsschlag in den nächsten taumelt, scheint der Täter aus dem selbst verschuldeten Vorfall glimpflich zu entkommen. Ein Strafverfahren? Nach Jugendstrafrecht eingestellt! Eine Entschädigung? Fehlanzeige! Zwar hat Maria einen Anspruch gegen den Schädiger auf Schadensersatz in Höhe von 300.000 Euro erstritten. Aber das Drama nimmt eine weitere Wendung zum Nachteil von Maria: Der Schädiger ist insolvent und kann die erstrittene Forderung nicht zahlen. Maria, inzwischen zu 100 Prozent erwerbsunfähig und auf professionelle Pflege angewiesen, bleibt allein vor einem Berg voller Verwaltung und Bürokratie zurück. Ihr Kampf mit Behörden, Versicherungen und einem unbarmherzigen System, der sich über acht Jahre in die Länge ziehen soll, macht fassungslos.

Foto: Jacob Lund/stock.adobe.com

Wer anderen Menschen hilft, verdient Dankbarkeit – und ein Sicherheitsnetz, auf das man sich verlassen kann, wenn man einmal selbst Hilfe benötigt.

…Die Versicherung lehnt die Auszahlung in einem Ablehnungsschreiben ab…

Ihre Versicherung hätte den entstandenen Forderungsausfall abdecken sollen. Doch statt schneller Hilfe folgte eine unerwartete Überraschung: Die Versicherung lehnte die Auszahlung in einem Ablehnungsschreiben ab, da der Vertrag zwischenzeitlich bei einer anderen Versicherung eingedeckt war. Somit fiel der Nachweis der erfolglosen Vollstreckung nicht in den Versicherungszeitraum. Es sei erwähnt, dass der neue Versicherer ebenfalls keine Hilfestellung leisten konnte, da der Versicherungsfall außerhalb des neuen Versicherungszeitraums lag. Kurz gesagt: Maria sollte keinen einzigen Cent erhalten!

SCHWERER KAMPF UM VERDIENTES RECHT

Was folgte, war ein zäher und unerbittlicher Streit mit der Versicherung, bei dem der MAXPOOL-Leistungsservice eine entscheidende Rolle spielte. Harte Fakten und unablässiges Nachfragen brachten die Argumentation ins Wanken. Die Auslegung des Versicherers hätte zur Folge, dass er immer Leistungsansprüche durch einseitige Kündigung nach Eintritt des Schadenfalls und vor Erwirkung des rechtskräftigen Urteils bzw. des Nachweises der erfolglosen Vollstreckung umgehen könnte. Durch die Kündigung durch die Versicherungsgesellschaft könnte diese einseitig verhindern, dass die Erwirkung des rechtskräftigen Urteils in die Vertragslaufzeit fällt. Ferner fand der Leistungsservice durch tatkräftige Recherche heraus, dass der Täter bereits während der Vertragslaufzeit Insolvenz angemeldet hatte, sodass während der Vertragslaufzeit der Forderungsausfall erkennbar war.

Selbst für abgehärtete MAXPOOL-Mitarbeiter im Leistungsservice war diese Geschichte ein extremer Fall, um den es zu kämpfen galt. Dass jede Eskalationsstufe bis zum Maximum ausgereizt wurde, kostete Kraft und unerschütterlichen Glauben. Die Tatsache, dass Maria trotz des durchgehenden Versicherungsschutzes aufgrund bedingungsgemäßer Spitzfindigkeiten das von ihr dringend benötigte Geld nicht erhalten sollte, trieb alle im Team zum besonderen Einsatz an. Mit Erfolg: Die Versicherung lenkte ein, und Maria wurde am Ende die ihr zustehende Summe dank des Einsatzes unseres Teams zugesprochen. Ein Erfolg der Hartnäckigkeit über die undurchsichtige Bürokratie.

BEDEUTET SCHUTZ WIRKLICH SICHERHEIT?

Auch wenn der Fall für Maria Licht mit einer finanziellen Entlastung endet, wird sie lebenslang an den Rollstuhl gefesselt und auf Hilfe angewiesen sein. Zudem bleibt die Frage: Wie konnte es so weit kommen? Helfer wie Maria Licht verdienen keine Ignoranz, sondern Dankbarkeit – und vor allem ein Sicherheitsnetz, auf das sie sich verlassen können. ‹

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

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

Erfolgreiche und nachhaltige Erfahrung trifft Innovation

Der Spezialist für den Öffentlichen Dienst überzeugt mit langjähriger Erfahrung und mit Produkten, die in die Zeit und zu den Bedürfnissen der Kundinnen und Kunden passen.

Erfahrung ist das eine. Weitblick und Innovationskraft das andere. Die DBV Deutsche Beamtenversicherung bringt beide Seiten der Medaille zusammen – mit ausgezeichneten Produkten und mehr als 153 Jahren erstklassiger Erfahrung im Öffentlichen Dienst. Allein im letzten Jahr wurden zahlreiche Produkte für Angestellte im Öffentlichen Dienst und für Beamtinnen und Beamte neu entwickelt oder so optimiert, dass sie die steigenden Ansprüche perfekt bedienen und somit auch beim Vertrieb punkten.

VERBESSERTE PRODUKTE FÜR EINE ANSPRUCHSVOLLE ZIELGRUPPE

Neue Beihilfeergänzungstarife erweitern seit letztem Jahr unser leistungsstarkes Angebot der Tarifgruppe B und des Haupttarifs VISION B und finden seitdem großen Anklang. Mit dem neuen Rentenversicherungsprodukt JustInvest ÖD trifft der Vollsortimenter den Nerv der Zeit: private Altersvorsorge – speziell ausgerichtet auf Beamtinnen und Beamte. JustInvest ÖD überzeugt unter anderem mit einer niedrigen Kostenquote und der DUZ-Beitragsbefreiung ohne Gesundheitsprüfung. Und relevant für den Start in den Staatsdienst: die Dienstunfähigkeitsversicherung DU SmartFlex. Mit ihr sichern sich Dienstanfängerinnen und Dienstanfänger schon in jungen Jahren kostengünstig und flexibel gegen das Risiko der Dienstunfähigkeit ab.

DER SPEZIALIST FÜR DEN ÖFFENTLICHEN DIENST VERSTEHT SEINE KUNDINNEN UND KUNDEN

Die DBV unterstützt und begleitet Beamtinnen und Beamte sowie Angestellte im Öffentlichen Dienst in jeder Lebensphase mit Versicherungslösungen, die leicht zu verstehen sind und einen echten Mehrwert schaffen – nicht nur für Kundinnen und Kunden.

AUCH FÜR SIE ENTSTEHEN VORTEILE BEI BERATUNG UND VERKAUF

Die Produkte werden von einem einfachen Verkaufsprozess flankiert. So bietet zum Beispiel das Beratungstool ÖD-Navigator die perfekte Ausgangslage für eine zielgruppengerechte Verkaufsansprache – einfach, persönlich und effizient. ‹

Spezialist für den Öffentlichen Dienst und starker Partner für Sie.

Informationen rund um unsere Produkte & Services

Tools & Rechner

Foto: Lumos sp / stock.adobe.com

Alte Leipziger
ALH Gruppe

BERUFSUNFÄHIGKEITSSCHUTZ

Entspannt BU-Schutz aufstocken: Mit den neuen Erhöhungs-möglichkeiten.

„Traumhafte“ Neuerungen für Ihre Kunden!

Hier informieren!

Server oder Cloud? Mit einer hybriden Lösung bleiben Unternehmen flexibel – und das immer und überall.

Entweder-oder? Lieber hybrid!

Beim Aufbau der IT-Infrastruktur stellt sich Unternehmen früher oder später die Frage der Fragen: Cloud oder Server? Auch wenn beide Lösungen ihre Fürsprecher haben, wählen viele Maklerbüros heute immer öfter den Mittelweg.

Die Entscheidung zwischen einer Cloud-Lösung und einem klassischen Server stellt viele Unternehmen vor eine strategische Weichenstellung. Während Server traditionell vor Ort integriert sind und direkten Zugriff auf Daten und Anwendungen ermöglichen, lockt die Cloud mit Flexibilität, Skalierbarkeit und ortsunabhängigem Arbeiten. Doch was passt besser zu den Anforderungen in Ihrem Makleralltag?

Beide Ansätze zeigen für mich klare Vor- und Nachteile, die stark von Faktoren wie Unternehmensgröße, Budget und Sicherheitsbedürfnissen abhängen. Gleichzeitig verschwimmen die Grenzen, da Hybridlösungen zunehmend eine Rolle spielen. Wann lohnt sich die Cloud, wann ist ein Server die bessere Wahl – und welche Faktoren beeinflussen Ihre Entscheidung?

Foto: AntonioDiaz/stock.adobe.com

CLOUD VS. SERVER

Vorteile Cloud	Nachteile Server	Vorteile Server	Nachteile Cloud
stabile regelmäßige Kosten	hohe Anschaffungskosten	Software funktioniert auch ohne Internet	abhängig von Anbieter & Internetverbindung
standortunabhängig verfügbar	VPN-Einwahl muss gestellt werden	Softwarepflege liegt in eigener Hand	weniger Kontrolle
leicht skalierbar	Zukauf von Hardware	Daten bleiben im Unternehmen	Daten sind extern gespeichert
Wartung und Updates durch Cloudanbieter	eigenes IT-Personal nötig	Sicherheit der eigenen Aufgabenumsetzung	Vertrauen auf Einhaltung von DSGVO-Vorschriften durch Anbieter
schnelle Umsetzung	mehr Vorbereitungszeit		
Verfügbarkeit trotz Hardwareausfall	angewiesen auf Wartungsverträge und Ersatzteile		

FLEXIBILITÄT VS. DATENISOLATION

Die Vorteile von Cloud-Lösungen liegen in ihrer Flexibilität und Skalierbarkeit, was sie besonders für Unternehmen mit mehreren Standorten attraktiv macht. Daten und Dienste sind standortunabhängig verfügbar, und Anwendungen wie Cloud-Telefonanlagen erlauben es Mitarbeitern, sich von überall auf der Welt einzuloggen. Gerade wenn Dienste an wachsende Anforderungen angepasst werden müssen, überzeugen mich Cloud-Lösungen durch einfaches Hinzubuchen von Ressourcen. Zudem entfällt der erhebliche Wartungsaufwand: Anbieter sorgen für die Betreuung der Infrastruktur und Software, was für Makler ohne eigenes IT-Team erhebliche Erleichterung bedeutet.

Dennoch gilt zu bedenken, dass Cloud-Dienste nicht zwangsläufig günstiger als der Eigenbetrieb von Servern sind. Monatliche Pauschalen bieten zwar Planungssicherheit, aber können langfristig das Budget belasten. Server verlangen wiederum qualifiziertes Personal, welches dafür sorgt, dass sensible Daten lokal und vor Zugriffen Fremder abgeschirmt bleiben. Besonders für Anwendungen, die nicht cloudfähig sind oder keinen externen Zugriff benötigen, bleibt der eigene Server – nach persönlichen Erfahrungen – die bessere Wahl.

DAS BESTE AUS BEIDEN WELTEN

Hinsichtlich der einzelnen Vor- und Nachteile kombiniert ein hybrider Ansatz im Unternehmen die Stärken von Server und Cloud. Beispielsweise bleibt dank der Integration einer Cloud-Telefonanlage das standortunabhängige Arbeiten möglich. Kommen schützenswerte Daten zum Einsatz, sollten Sie auf lokale Server vertrauen. Meine Überzeugung ist: Wenn Sie keinen Zugriff von außerhalb als notwendig erachten, gibt es keinen Grund, das Risiko des Datenklaus zu erhöhen. Wichtig ist in jedem Fall, dass Sie bei beiden Optionen eine Zwei-Faktor-Authentifizierung (2FA) zum Schutz sensibler Daten integrieren. Warum somit eine Entscheidung treffen und Kompromisse hinsichtlich der Sicherheit oder Flexibilität eingehen? Meines Erachtens können beide Varianten in Unternehmen parallel zum Einsatz kommen.

Vertrauen Sie auf clevere Kombinationen! Damit bleibt ein gewisses Maß an Eigenverantwortung bei Maklern und ermöglicht, an anderer Stelle mehr Ressourcen zum effektiven Arbeiten bedingt durch flexible Cloud-Angebote zu schaffen. Wer seine IT-Struktur aufteilt und zweigleisig fährt, kommt schneller voran. ‹

Andreas Zak,
IT-Vorstand,
PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG

Bilder: Icons8 / elements.envato.com

Der Gamechanger für kleine Hausverwaltungen

Ein exklusives KSH-Rahmenkonzept

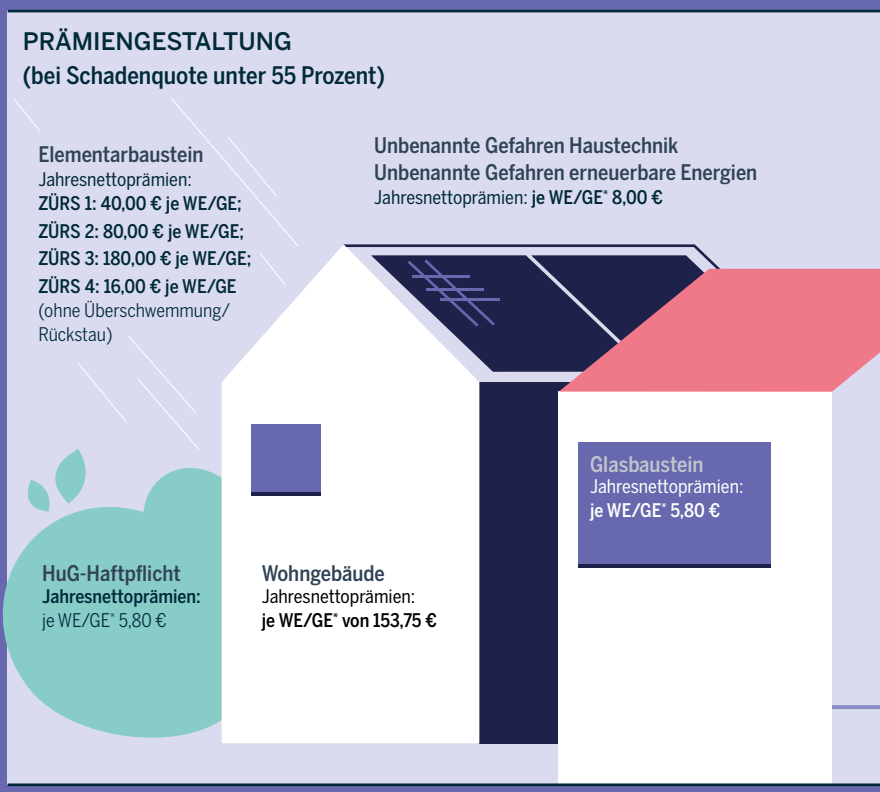
Seit nun fast zwölf Monaten ist es auf dem Markt und erzeugt den angestrebten Wow-Effekt. Die Rede ist vom MAXPOOL-Deckungskonzept für Hausverwaltungen, eine kombinierte Sach-, Glas- und Haftpflichtversicherung. MAXPOOL und DOMCURA ist hier gemeinsam der optimale Schutz auch für kleinere Hausverwalter und Wohnungsunternehmen gelungen.

DIE HERAUSFORDERUNG

Der aktuelle Markt für Rahmenkonzepte sieht vor, dass pro einzelne Hausverwaltung immer ein Mindest-Einheitenvolumen erfüllt werden muss. Hierbei liegen die kleineren Einstiegshürden bei 100 oder 200 Einheiten, es gibt aber auch Konzepte, die erst ab 1.000 Wohneinheiten einen Rahmenvertrag schließen. Was ist aber mit den vielen kleineren Hausverwaltungen, die eben nicht so ein großes Volumen verwalten, aber ebenfalls eine gute und preiswerte Lösung verdient haben? Um auch diesen Bedarf im Markt abzudecken, haben wir in Kooperation mit der DOMCURA/KSH den MAXPOOL-Rahmenvertrag entworfen.

DIE LÖSUNG

Unser Konzept sieht keine Zugangshürde in Form von Mindest-Wohneinheiten vor, denn alle angebundenen MAXPOOL-Partner zeichnen in einen Rahmenvertrag. So bieten wir auch eine hervorragende Lösung für Verwalter mit deutlich weniger als 100 Einheiten. Zusätzlich zu den herausragenden 289 Leistungspositionen des Produktes ist es uns gelungen, im Marktvergleich sehr starke Prämien zu erzielen. Die Berechnung ist ganz einfach: Bei guten Schadenverläufen von unter 55 Prozent können Makler aufgrund eines Stückpreis-Modells je Einheit die Prämie im ersten Schritt selbst aufstellen – ergibt sich eine höhere Schadenquote, müssen eine individuelle Prämienberechnung und Angebotserstellung erfolgen.



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

DER SPEZIALIST FÜR HAUSVERWALTER

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

Terrorerweiterung auf 25 Mio. €
Jahresnettoprämien:
je WE/GE* 2,50 €

DAS BESTE

Ein Highlight des Tarifs ist so herausragend, dass wir es noch einmal besonders hervorheben müssen. Erfahrungsgemäß ist dieser Baustein „unbenannte Gefahren“ aufgrund der großen Schadenvielfalt in anderen Tarifen im Markt einer der kostenintensivsten in der Prämiengestaltung. Wählen Sie im MAXPOOL-Rahmenkonzept für das zu versichernde Objekt die Grundgefahren und die Elementardeckung aus, gelten die „unbenannten Gefahren“ automatisch beitragsfrei als mitversichert.

Für Fragen oder auch Angebotsanfragen wenden Sie sich gern an unser Experten-Team. ‹

Gewässerschadenhaftpflicht
Jahresnettoprämien:
je WE/GE* 9,50 €
(bis 10.000 Liter je Tank beitragsfrei; max. Beitrag 500,00 €)

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

Noch nicht überzeugt?
Weitere Informationen finden MAXPOOL-Makler im MAXOFFICE unter Produktwelten/Sachversicherung/Spezialkonzepte

https://maxoffice.maxpool.de/#/produktwelten/sach#spezi

Bild: evanat / elements.envato.com

Mit dem PANDA auf die Überholspur!

Von der LV-Risikovoranfrage schnell und professionell zum Antrag

Foto: adimas/stock.adobe.com:

Kennen Sie die folgende Situation auch? Sie haben einen Termin mit einem Berufsstarter unter anderem zum Thema Berufsunfähigkeitsversicherung. Der Kunde ist jung und nach eigener Aussage kerngesund. Sie bereiten also alle Unterlagen mit einer klaren Gesellschaftsempfehlung zu einem konkreten Beitrag vor. Alle Dokumente werden fertig vorbereitet zwischengespeichert oder gegebenenfalls ausgedruckt und Sie fahren damit zum Kundentermin. Der Kunde erkennt die Wichtigkeit dieser Arbeitskraftabsicherung – erst recht zu den genannten Konditionen – und möchte abschließen. Sie gehen gemeinsam die Gesundheitsfragen durch und es passiert. Ihr Kunde antwortet: „Ach ja, eine Hausstauballergie habe ich. Schon ewig, ist auch gar nicht schlimm, Nasenspray drauf und alles ist wieder gut. Was ist die nächste Frage?“ Sie selbst wissen sofort, dass die Annahme des Antrags zu gleichen Konditionen nun leider nicht mehr sicher ist. Die Frage lautet, ob der Versicherer einen Leistungsausschluss oder Risikozuschlag fordert. Den erforderlichen Zusatzfragebogen Allergien, den die Gesellschaft mit Details vorgelegt haben möchte, haben Sie nicht griffbereit. Kurzum: Die finale Antragsstellung muss warten. Ein paar Tage später haben Sie alles Relevante für eine idealerweise anonyme Risikovoranfrage vorliegen und fragen beim Wunschversicherer per E-Mail an. Wiederum mehrere Tage später erhalten Sie auch das Votum: versicherbar gegen Risikozuschlag. Auf einmal rutscht Ihre ursprüngliche erste Wahl in Sachen Produktempfehlung prämientechnisch deutlich nach hinten. Sie fordern also per E-Mail bei weiteren Versicherern Angebote an – und warten wieder auf Rückmeldung.

Eines ist klar: Risikovoranfragen können aufwendig sein und sich über einen längeren Zeitraum hinziehen – im schlimmsten Fall ohne jeden Ertrag für Sie und im Übrigen auch für den Versicherer!

»Wir machen Risikovoranfragen und alle haben Spaß dabei.«

WAS ES TUNLICHST ZU VERHINDERN GILT

Im oben genannten Beispiel wurde die Anfrage perfekt vorbereitet und mit allen Parametern nebst Details an den Versicherer gerichtet. Erfahrungsgemäß wird so eine Anfrage dann gern und priorisiert bearbeitet. Was glauben Sie aber, wie es aussieht, wenn die E-Mail an die Gesellschaft lediglich „Anbei Arztbericht. Mit der Bitte um Überprüfung, ob BU möglich“ beinhaltet und der Risikoprüfer direkt diverse Rückfragen hat, bevor er votiert? Übrigens, die Konvertierungsquote bei dieser Vorgehensweise liegt sehr oft im einstelligen Prozentbereich. Im Sinne aller Beteiligten, vor allem Ihrem Kunden zuliebe, vermeiden Sie es bitte, so Ihre Anfragen zu stellen. »

Jan Köhler,
Teamleiter Vorsorge-Management,
MAXPOOL

WAS WIR ZU TUN EMPFEHLEN

Damit Sie zukünftig mit minimalem Arbeitsaufwand schnellstmöglich an eine finale und persönlich (nicht maschinell) generierte Risikoeinschätzung für Ihren Kunden kommen, empfehlen wir Ihnen den PANDA! Unter dem Motto „Wir machen Risikovoranfragen und alle haben Spaß dabei“ empfehlen wir Ihnen folgende Vorgehensweise im PANDA:

1. Sie wählen im PANDA eines der derzeit verfügbaren LV-Produkte Berufsunfähigkeit oder Risikoleben aus und erstellen eine neue Anfrage. Sie können im Folgenden schon Eingaben und Antworten stellvertretend für den Kunden tätigen – müssen dies aber nicht!

2. Senden Sie die Gesundheitsfragen zur Beantwortung direkt aus dem PANDA an den Kunden. Dieser erhält zwei E-Mails, eine mit dem Link zu den Fragen und eine mit dem Passwort für den Log-in. Zeitlicher Gesamtaufwand bis hierhin – je nach Eingaben, die Sie schon tätigen – unter einer Minute! Aus diesem Grund empfiehlt es sich auch, dies vor jedem Erstgespräch zu diesem Thema zu machen, bevor zum Beispiel Konditionen in Aussicht gestellt werden, die im Nachgang nicht umgesetzt werden können.

3. Sie erhalten die vom Kunden beantworteten Gesundheitsfragen auf gleichem elektronischem Weg zurück und werden im selben Moment darüber informiert, in dem der Kunde auf „Daten senden“ klickt. Das Schöne: Der Fragebogen ist dynamisch. Das bedeutet also, wenn der Kunde beispielsweise Allergien hat, öffnen sich automatisch Detailfragen zu dieser Vorerkrankung. Hat er nichts, dann nicht! Der Kunde möchte beispielsweise Arztberichte zu dieser Erkrankung hochladen? Kein Problem, auch das ist möglich!

4. Nun steht die Weiterleitung der anonymisierten Anfrage durch Sie an die Wunschgesellschaften aus – natürlich ohne Medienbruch direkt aus dem PANDA. Vorab ist schon ersichtlich, wie schnell der Versicherer tendenziell antworten wird und – je nach Vorerkrankung – auch eine Tendenz zur Annahmewahrscheinlichkeit. Die Anfrage landet direkt beim Risikoprüfer und wird persönlich geprüft. Mit der Messenger-Funktion können Sie den ganzen Verlauf über mit ihm in direktem Kontakt bleiben.

5. Die Rückmeldung der Versicherer erfolgt ohne zeitlichen Verzug direkt an Sie. Da dem Risikoprüfer ein umfangreiches und meist vollständiges Gesamtbild zum Kunden vorliegt, erhalten Sie kurzfristig ein finales Votum. Ohne aufwendiges Hin und Her per E-Mail inklusiver unnötiger Wartezeiten.

6. Liegt ein Votum vor, das Ihrem Kunden zusagt, erfolgt die finale Antragsstellung ebenfalls über den PANDA. Auf Knopfdruck kann der vollständige Vorgang samt allen Unterlagen dann zur Dokumentation in der AMEISE abgespeichert werden. Zur Info: Die Berechnung und Erstellung der Angebots- und Antragsunterlagen erfolgen nicht über den PANDA, sondern separat, da Risikoprüfung und Angebotserstellung bei den Gesellschaften meist auch getrennt behandelt werden. Sollten gar keine Vorerkrankungen vorhanden sein, kann also vor dem vierten Schritt „abgebrochen“ und in die gewünschte Angebotserstellung gegangen werden.

IHR ZUSÄTZLICHES UND EXKLUSIVES PLUS ALS MAXPOOL-PARTNER

Nutzen Sie bei Unsicherheiten alternativ zur eigenständigen Gesellschaftswahl das MAXPOOL-Expertenmanagement und senden Sie den Vorgang direkt aus dem PANDA an uns. Das Team Vorsorge-Management bekommt den Fall elektronisch herangetragen, steht Ihnen dann zusätzlich für eine Entscheidungsfindung zur Seite und übernimmt sofern gewünscht auch die Auswahl der Versicherer für Sie.

Unser Appell: Probieren Sie es aus und kommen Sie bei Rückfragen gern auf uns zu! ‹

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

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 Tarif-Neuheit 2025

PHÖNIX Schutzgemeinschaft

www.phoenix-versichert.de

© wirestock/ elements.envato.com

Voller EINS in jedem Produkt

Das sind Ihre Support-Teams
für vertriebliche Erfolge.

bereich

MAXPPOOL hält Ihnen nicht nur im Backoffice den Rücken frei, sondern unterstützt Sie auch tatkräftig auf Ihrem Weg zum vertrieblichen Erfolg. Aber was bedeutet das eigentlich ganz konkret und welche Sparten werden unterstützt? Wir haben uns in den Abteilungen mal umgehört. »

WIE PRIVATE UND GEWERBLICHE SACHVER-SICHERUNGEN

Was haben Chihuahuas, Frachtschiffe und Kfz-Flotten gemeinsam? Sie alle wurden schon einmal vom Komposit-Team passend versichert. Die Alleskönner mit dem Gespür für individuelle Kundenwünsche arbeiten eng mit unseren Vertriebspartnern zusammen und fungieren gerne als Bindeglied zwischen Makler und Versicherer, wenn Standardlösungen zu kurz greifen. Ihr wahres Können zeigen sie aber erst, wenn Vorschäden eine Absicherung zur Herausforderung machen und selbst professionelle Vergleichsrechner mit den komplexen Risiken nicht mehr mitkommen. Mit Fachkenntnis und dem sechsten Sinn für die feinen Details finden sie selbst bei größeren oder speziellen Risiken das passende Angebot. Dafür geht das junge Team auch mal die berühmte Extrameile und besucht die Kunden gemeinsam mit den Spezialisten der Gesellschaften direkt vor Ort.

Sie wünschen sich professionelle Unterstützung in den privaten und gewerblichen Sachsparten? Dann melden Sie sich telefonisch oder per E-Mail und nutzen Sie die Kompetenz unserer Komposit-Experten.

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

1 – VERONIKA CARALLO

Routineaufgaben? Überlässt Veronika Carallo lieber den digitalen Helfern. Die Sachbearbeiterin für Sach und Gewerbe kümmert sich stattdessen um die individuellen Anfragen unserer Vertriebspartner und stellt gerne den Kontakt zwischen Ihnen und den Versicherern her, falls einmal Gesprächsbedarf besteht.

2 – LAURA DIRKS

Ob Alpakazucht oder digitales Start-up: Außergewöhnliche Risiken verlangen nach individuellen Versicherungslösungen. Dass die Suche danach gar nicht kompliziert sein muss, weiß niemand besser als Laura Dirks. Die Allrounderin für alles, was mit Gewerbe zu tun hat, findet die kürzesten Wege zum passenden Angebot und ist insbesondere bei der Absicherung landwirtschaftlicher Betriebe sowie bei Großanfragen voll in ihrem Element. Dieses Know-how teilt sie im Rahmen spezieller Schulungen gerne mit unseren Vertriebspartnern.

3 – HENRY FALKENBERG

Mit einer guten Vorbereitung und den richtigen Argumenten sind passende Angebote nur eine Frage der Zeit – findet jedenfalls Henry Falkenberg. Wenn es um die Absicherung von Hotels, Restaurants, Klein-Pensionen und anderen Gastronomiebetrieben geht, lässt sich unser Mann für die feinen Details weder von Vorschäden noch von komplexen Risiken aufhalten.

4 – CLEMENS BAHE

Wenn der Teamleiter der Komposit-Abteilung nicht gerade Motivationsschübe bei seinen Kollegen auslöst, unterstützt er Ihre Unternehmenskunden als geprüfter Firmenkundenberater bei allen Anfragen rund ums gewerbliche Geschäft. Seine Spezialitäten sind Fahrzeugflotten, Flugzeuge und alles dazwischen. Egal wie ausgefallen und exotisch die Risiken auch sein mögen – Clemens Bahe und sein Team finden garantiert einen Weg, sie passend abzusichern.

5 – FELIX REINCKE

Wenn Standardlösungen zu kurz greifen und eine Absicherung nach Maß gefragt ist, ist Felix Reincke Ihr Co-Pilot. Ob schnell oder langsam, vom Oldtimer über den Sportwagen bis hin zu Spezialfahrzeugen und ganzen Flotten: Der Kfz-Experte findet für jedes Fahrzeug den richtigen Versicherer.

WIE PRIVATES VORSORGE-MANAGEMENT

Welche Vorsorgelösung passt wie angegossen, wo finde ich die richtigen Angebote, und wie kann ich die Arbeitskraft meines Kunden trotz Vorerkrankungen absichern? MAXPOOLs Experten für die private Vorsorge kennen nicht nur die Antworten auf diese Fragen, sondern unterstützen Sie auch von der Angebotsanfrage bis zur Erfassung der Neuanträge bei allen Aufgaben rund um die Altersvorsorge und Biometrie. Ihre große Stärke ist und bleibt aber die individuelle Beratung, ob nun am Telefon, per E-Mail oder über Teams.

Helfen Sie Ihren Kunden dabei, rechtzeitig die Weichen für eine sichere Zukunft zu stellen. Unsere Spezialisten für privates Vorsorge-Management unterstützen Sie dabei mit Fachkenntnis und konkreten Lösungen.

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

6 – JAN KÖHLER

Als Leiter des Teams Vorsorge-Management ist Jan Köhler die erste Anlaufstelle für komplizierte Kundenanfragen. Sein ganzes Können zeigt der gelernte Bankkaufmann aber erst, wenn Versicherungswissen in Kombination mit Erfahrung im Finanzsektor gefragt ist.

7 – DINA EBRAHIMI

Wenn der Stapel mit den To-dos wie im Zeitraffer schmilzt, dann war sie am Werk: Dina Ibrahimi bricht bei der Bearbeitung von Biometrieanfragen regelmäßig Geschwindigkeitsrekorde, weshalb sich Makler und Kunden immer auf einen schnellen Service verlassen können. Die Beamtenversorgung sowie Risikovoranfragen sind ihre Spezialgebiete.

8 – STEPHANIE KÜHN

Wenn es um die nachhaltige Altersvorsorge geht, macht Stephanie Kühn so schnell keiner etwas vor: MAXPOOLs Nachhaltigkeitsbeauftragte liebt es, eingefahrene Denkmuster mit frischen Ideen aufzubrechen, und fühlt sich besonders dort wohl, wo sich Rendite und Umweltschutz kreuzen. ››

WIE BETRIEBLICHES VORSORGE-MANAGEMENT

Gut für Unternehmen, gut für die Beschäftigten: Der anhaltende Boom um betriebliche Vorsorgelösungen eröffnet Versicherungsmaklern enormes Potenzial. Unsere Inhouse-Experten für das betriebliche Vorsorge-Management liefern Ihnen nicht nur überzeugende Argumente für das nächste Beratungsgespräch bei Ihren Gewerbekunden, sondern erstellen auch bedarfsgerechte Versorgungsordnungen für jeden Betrieb. Ob Backoffice, Erstberatungsgespräche oder sogar die komplette Betreuung der Belegschaft nach dem Produktabschluss: Bei MAXPOOL entscheiden Sie selbst, in welchem Umfang wir Sie im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge und betrieblichen Krankenversicherung unterstützen können.

Sie möchten Ihren Gewerbekunden die perfekt passende Vorsorgelösung anbieten, ohne dafür selbst zum Spezialisten für die betriebliche Altersvorsorge werden zu müssen? Dann sprechen Sie uns an!

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

9 – JENS BIEGEMEIER

Wer betriebliche Vorsorgelösungen links liegen lässt, hat die Rechnung ohne Jens Biegemeier gemacht: Der Experte für betriebliches Vorsorge-Management kennt die besten Argumente für die bAV und zeigt Versicherungskunden anhand handfester Zahlen auf, welche Lösung in ihrem Fall die richtige ist.

10 – CLAUDIA TÜSCHER

Betriebliches Vorsorge-Management ohne Claudia Tüscher? Für MAXPOOL keine Option. Als Frau der klaren Worte setzt sie sich beim Thema bAV nicht nur extern für die maximale Durchdringung der Belegschaft ein, sondern erklärt auch den eigenen Kollegen gerne die Vorteile betrieblicher Vorsorgelösungen. Ihre jahrzehntelange Erfahrung macht sie auf diesem Gebiet einfach unschlagbar.

11 – ASTRID BERGERT

Vom einfachen Arbeitnehmer bis zum Geschäftsführer findet Astrid Bergert in jedem Fall eine betriebliche Vorsorgelösung nach Maß. Die ausgebildete Spezialistin für die betriebliche Altersversorgung berät Unternehmen, spürt zielsicher Versorgungslücken auf und berät Kunden bei allen Fragen zur Arbeitskraftabsicherung.

13

WIE KRANKEN-VERSICHERUNG

Ihr Kunde hat eine Vorerkrankung? Sie wünschen sich Unterstützung bei der Produktauswahl? Die Besonderheiten der Krankenversicherung für Beamte sind nicht Ihr Thema? Ganz gleich, mit welchen Fragen zur privaten Krankenversicherung Sie an uns herantreten: Bei MAXPOOL erhalten Sie genau den Service, den Sie brauchen. Das KV Werk sowie unsere eigenen Inhouse-Profis für die PKV lotsen Sie mit viel Erfahrung von der Risikovoranfrage bis zum Antragsabschluss.

Sie möchten einen Antrag einreichen oder eine Angebotsanfrage stellen? Unsere Kollegen vom KV Werk helfen Ihnen gerne weiter. ‹

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

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

12 – KV WERK

Die Kooperation mit dem KV Werk sichert MAXPOOL nicht nur zusätzliche Kompetenz im Bereich der privaten Krankenversicherung, sondern ermöglicht es auch, unser Serviceangebot deutlich zu erweitern. Der Kölner Dienstleister versammelt in seinen Reihen Fachberater, Versicherungsexperten und IT-Profis, die von der Risikovoranfrage über die Angebotserstellung bis hin zu spezialisierten KV-Tools die volle Bandbreite an Serviceleistungen rund um die PKV anbieten. Und da sie sich voll und ganz auf diesen Bereich fokussieren, sind sie darin einfach unschlagbar. Für an MAXPOOL angebundene Versicherungsmakler sind die Dienste des KV Werks komplett kostenfrei.

13 – NICLAS SCHULZ

Alle Anfragen rund um das Thema Krankenversicherungen laufen bei MAXPOOL mittlerweile über das KV Werk. Alle Anfragen? Nein: Mit Niclas Schulz hält ein unbeugsamer KV-Experte bei uns eisern die Stellung und springt immer dann ein, wenn doch einmal internes KV-Know-how gefragt ist.

MAXPOOLS AUSZUBILDENDE: JOHANNES THALE, GIANLUCA VACCINA, VIKTORIA JASCHINSKI

Mittendrin statt nur dabei: Unsere drei Nachwuchstalente unterstützen ihre erfahrenen Kollegen schon seit mehr als einem Jahr bei der Aufbereitung von Unterlagen oder Tarifvergleichen und beantworten sogar schon Telefonanfragen, wenn es denn mal klingelt. Und weil man in der Berufsschule nicht alles über Versicherungen lernen kann, löchern sie die älteren Semester gerne mit Fragen zur Entgeltumwandlung, Antragsprüfung oder Ausschreibung von Spezialrisiken.

Weiter so!

Ausgeklügelte Matchingmodelle

Wie Sie ganz leicht mehr Arbeitnehmer von einer bAV überzeugen

Die betriebliche Altersvorsorge bietet den meisten Arbeitgebern eine renditestarke und günstige Lösung zur Schließung der Rentenlücke. Tatsache ist jedoch, dass wir mit diesem Angebot viele Arbeitnehmer nicht erreichen. Woran liegt das?

Zentrale Gründe sind sicherlich die Komplexität und der Unwille, sich mit dem Thema betriebliche Altersvorsorge detailliert zu beschäftigen. So weit, so nachvollziehbar. Ein VVG-konformer Vorschlag hat nicht selten um die 120 (!) Seiten, dazu kommen noch die Auswirkungen aufs Gehalt und die Antragsstellung. Das ist nicht mal eben schnell gemacht. Hinzu kommt: Viele Arbeitgeber geben ihren Mitarbeitern einen prozentualen Zuschuss – meist sind es immerhin 20 Prozent oder mehr. Aber es ist eben ein Prozentsatz und damit sehr abstrakt für den Arbeitnehmer. Machen wir es also einfacher! Überzeugen Sie den Arbeitgeber von einem Matchingmodell für seinen Zuschuss. Kurz gesagt bedeutet dies, dass der Arbeitgeber einen festen Beitrag zahlt, wenn der Arbeitnehmer selbst eine Summe von x Euro in seine Altersvorsorge investiert.

Claudia Tüscher,
Expertin für betriebliches Vorsorge-Management, MAXPOOL

Foto: ArtemVarnitsin/elements.envato.com

Segel setzen für einen entspannten Lebensabend – mit Matchingmodellen in der betrieblichen Altersvorsorge

MACHEN WIR ES ANSCHAULICH

Einer unserer Bestandskunden hat rund 50 gewerbliche Mitarbeiter mit einem Einkommen, das knapp über dem Mindestlohn liegt. Hier hat der Arbeitgeber seinen Arbeitnehmern folgendes Angebot gemacht: „Wenn ihr 20 Euro von eurem Lohn einzahlt, zahle ich 30 Euro dazu. Lasst ihr zusätzlich noch die vermögenswirksamen Leistungen (VL) von 26,59 Euro mit in den Vertrag einfließen, erhöhen sich diese noch mal um 20 Prozent, also auf 31,91 Euro.“ Anstatt von Brutto- und Nettoeinkommen zu sprechen, wählten wir bei der Vorstellung für die Mitarbeiter zur besseren Veranschaulichung bildhafte Beispiele: Man muss auf den Geldwert eines Hamburger Royal TS oder einer Schachtel Zigaretten im Monat verzichten, um dafür 50 Euro für die Altersvorsorge anlegen zu können. Mit der VL sind es sogar 81,91 Euro.

Darüber hinaus gestalteten wir die Beantragung im ersten Schritt sehr einfach. Die Mitarbeiter mussten zunächst lediglich ein Kreuz bei „ja, ich will“ oder „nein, ich verzichte auf den Arbeitgeberbeitrag“ setzen. Mit einem zweiten Kreuz bei Beratungsverzicht konnten sie auf weitere Unterlagen verzichten oder den Wunsch nach Beratung wählen. In dem Fall bekamen sie natürlich die 120 Seiten Vorschlag – wir haben ja nichts zu verbergen.

Jetzt kann man natürlich anmerken, dass 50 Euro für die Altersvorsorge viel zu wenig sind, selbst 81,91 Euro sind nicht üppig. Wir reden hier aber über eine Arbeitnehmergruppe, die wir sonst überhaupt nicht in der Beratung erreichen und an der das Thema Altersversorgung sonst sehr häufig gänzlich vorbeigeht. Selbst Mitarbeiter mit nicht so guten Deutschkenntnissen verstehen, warum es recht attraktiv ist, für einen eigenen Einsatz von 10 Euro eine Anlage von insgesamt 50 Euro pro Monat zu erhalten. Der Vorschlag ist für sie greifbar und die Höhe des Einsatzes kalkulierbar. Für unseren Kunden war es genau der richtige Lösungsansatz. Damit haben wir in der Firma eine Durchdringung von 100 Prozent (!) erreicht, worauf die Personalabteilung und natürlich auch wir richtig stolz sind. »

ANDERS DENKEN

Zum Beispiel kann ein Start-Arbeitgeberbeitrag je Mitarbeiter bei 50 Euro liegen, die mit zunehmender Betriebszugehörigkeit des Arbeitnehmers nach 15 Jahren auf bis zu 150 Euro ansteigen können. Der Arbeitnehmer investiert monatlich gleichbleibend 50 Euro. Oder der Arbeitgeber zahlt nach der gesetzlichen Vorschrift die ersten drei Jahre einen 15-Prozent-Zuschuss auf die Entgeltumwandlung und danach 50 Euro monatlich, sofern der Arbeitnehmer ebenfalls 50 Euro einzahlt.

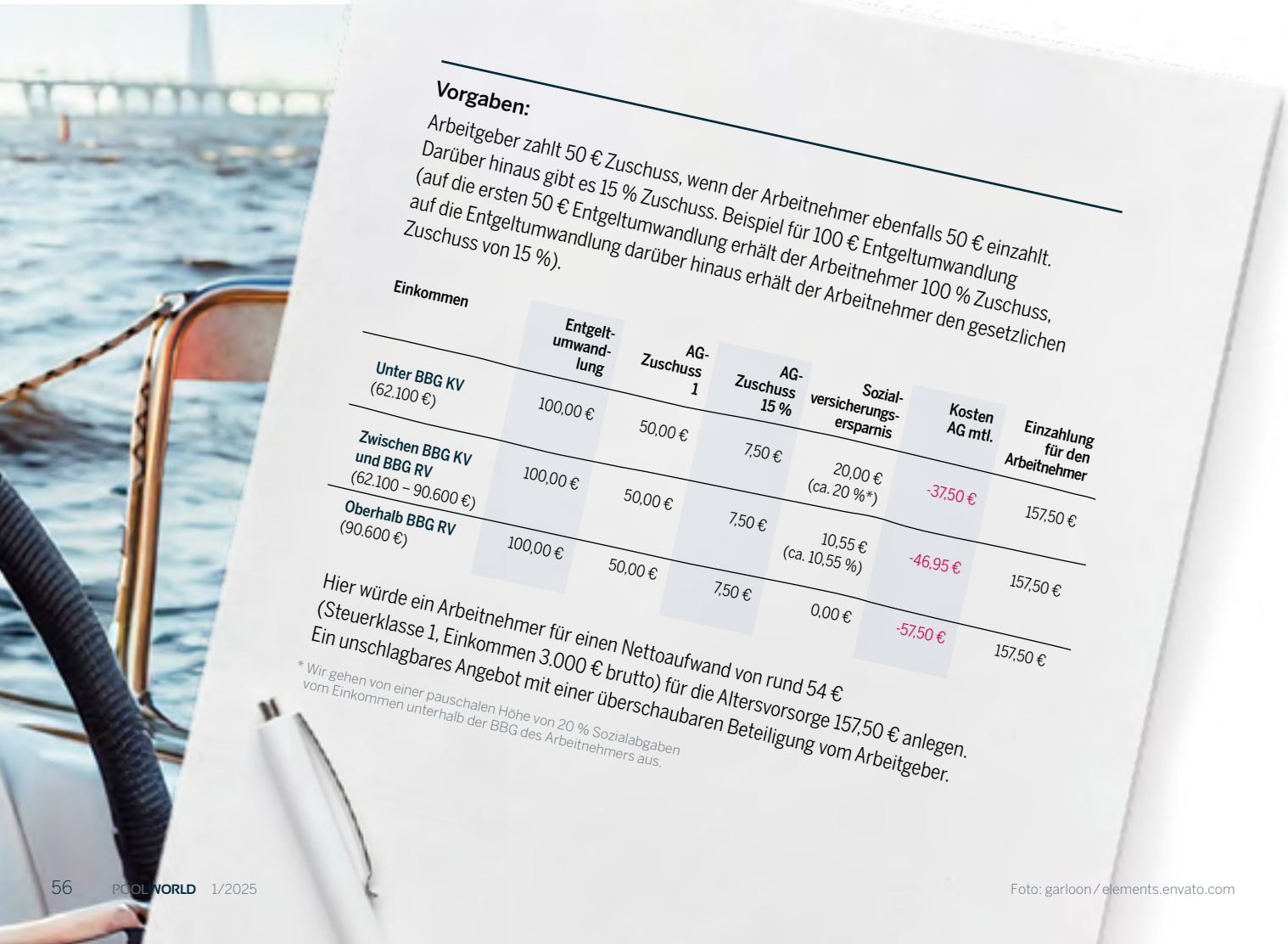
Hier sind viele Varianten möglich. Lassen Sie uns gemeinsam mit den Arbeitgebern kreativ werden und individuelle Matchingmodelle bauen. Die Kosten je Modellvariante können wir ausrechnen und transparent aufzeigen. Hier auch dafür ein Beispiel:

FAZIT

Wie so oft gibt es auch in der betrieblichen Altersvorsorge nicht nur Schwarz oder Weiß. Probieren Sie bei der Arbeitgeberberatung ruhig neue Lösungsansätze aus. Weg vom prozentualen Zuschuss, der oft viel zu abstrakt ist, hin zu einem greifbaren Arbeitgeberbeitrag in Euro und der provokanten Frage an die Arbeitnehmer: „Die 50 Euro für deine Altersvorsorge, die dein Arbeitgeber zahlt, willst du doch mitnehmen, oder? Dann hier einfach dein Kreuz setzen."

Ich bin der festen Überzeugung, dass genau diese Arbeitnehmer später mit Renteneintritt sehr dankbar sind über eine zusätzliche Rente oder auch eine Kapitalauszahlung, die sie sich allein nie hätten ansparen können. ‹

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



Vorgaben:

Arbeitgeber zahlt 50 € Zuschuss, wenn der Arbeitnehmer ebenfalls 50 € einzahlt. Darüber hinaus gibt es 15 % Zuschuss. Beispiel für 100 € Entgeltumwandlung (auf die ersten 50 € Entgeltumwandlung erhält der Arbeitnehmer 100 % Zuschuss, auf die Entgeltumwandlung darüber hinaus erhält der Arbeitnehmer den gesetzlichen Zuschuss von 15 %).

Einkommen	Entgelt-umwand-lung	AG-Zuschuss 1	AG-Zuschuss 15 %	Sozial-versicherungs-ersparnis	Kosten AG mtl.	Einzahlung für den Arbeitnehmer
Unter BBG KV (62.100 €)	100,00 €	50,00 €	7,50 €	20,00 € (ca. 20 %*)	-37,50 €	157,50 €
Zwischen BBG KV und BBG RV (62.100 – 90.600 €)	100,00 €	50,00 €	7,50 €	10,55 € (ca. 10,55 %)	-46,95 €	157,50 €
Oberhalb BBG RV (90.600 €)	100,00 €	50,00 €	7,50 €	0,00 €	-57,50 €	157,50 €

Hier würde ein Arbeitnehmer für einen Nettoaufwand von rund 54 € (Steuerklasse 1, Einkommen 3.000 € brutto) für die Altersvorsorge 157,50 € anlegen. Ein unschlagbares Angebot mit einer überschaubaren Beteiligung vom Arbeitgeber.

* Wir gehen von einer pauschalen Höhe von 20 % Sozialabgaben vom Einkommen unterhalb der BBG des Arbeitnehmers aus.

Foto: garloon / elements.envato.com

Die eigene Gesundheit und die der Familie schützen ist das Wichtigste

Wir umgeben uns gerne mit schönen Dingen. Und das ist auch vollkommen okay. Aber zwischen Netflix-Abo, dem neuesten Smartphone oder der nächsten Fernreise vergessen wir manchmal, dass das Wertvollste, das wir besitzen, etwas ganz anderes ist: unsere Gesundheit. Die nehmen wir oft als selbstverständlich an. Doch das ist sie nicht. Warum investieren wir nicht in das Wertvollste, das wir haben, mit der gleichen Hingabe und vertrauen einer Versicherung, die immer für uns da ist?

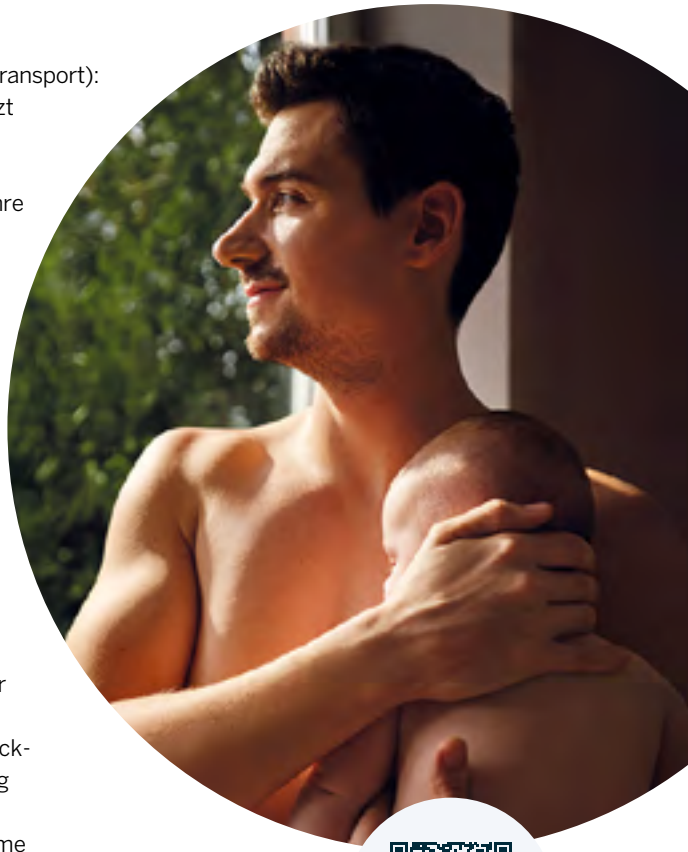
Die Allianz Private Krankenversicherung hat mit der Tarif-Serie MeinGesundheitsschutz eine Versicherung geschaffen, mit der Ihre Kundinnen und Kunden genau das tun können – das Wertvollste, das sie haben, schützen – ihre Gesundheit.

Die MeinGesundheitsschutz-Tarife sind durch ihr Baukastenprinzip einfach und durch die Top-Leistungen immer die bessere Wahl.

Das bestätigt auch Assekurata, wonach MeinGesundheitsschutz als erster und bisher einziger Tarif die zugrunde gelegten „GKV-Basisleistungen“, wie sie im SGB V definiert sind, zu 100 Prozent erfüllt!

Hinzu kommen herausragende Highlights wie:

- Familienleistungen:
  - 6 Monate Beitragsbefreiung für Eltern bei Elterngeldzeit
  - 3.000 Euro Entbindungspauschale bei Hausgeburt (im MeinGesundheitsschutz Best)
  - Vertrag für Neugeborene beitragsfrei im Geburtsmonat plus weitere 6 Monate
  - Kinderbetreuungspauschale und Haushaltshilfe
  - On- und Offline-Gesundheitsservices wie ElternCoach
- Weltweiter Schutz (inkl. Rücktransport):
  - Innerhalb der EU unbegrenzt
  - Außerhalt der EU bis zu 6 bzw. 12 Monate Ausdehnung einmalig 10 Jahre plus Kann-Verlängerung
- Flexible Absicherung zahnärztlicher Leistungen: keine, 75, 90 oder 100 Prozent Kostenübernahme bei Zahnersatz und Kieferorthopädie
- Versicherte können die gewünschte Selbstbeteiligungsstufe wählen: keine, 10 Prozent oder 30 Prozent Selbstbeteiligung – bis max. 500 bzw. 1.500 Euro pro Jahr
- Bis zu 40 Prozent Beitragsrückerstattung vom Jahresbeitrag
- Vorsorge inklusive: Übernahme einer breiten Palette von Vorsorgeleistungen ohne jegliche Selbstbeteiligung und ohne Einfluss auf die Beitragsrückerstattung.
- Attraktiver Wechselvorteil – Anrechnung der leistungsfreien Zeit beim Vorversicherer (GKV oder PKV) für die Beitragsrückerstattung



Lernen Sie MeinGesundheitsschutz kennen und informieren Sie sich in unserem Maklerportal:

Foto: Allianz

MAXPOOL LIEBEN WIR

BESTES Team

Oliver Drewes
Vorstandsvorsitzender
PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG

BESTE Technik

Katharina Schlender
Projektmanagerin

PHÖNIX MAXPOOL

Das ist echte Liebe! MAXPOOLs Fachberater, Versicherungsexperten und Service-Profis setzen gemeinsam alle Hebel in Bewegung, damit Sie stressfrei durch den Makleralltag kommen. Mit Rückenwind zum Erfolg? Lieben wir!

BESTE Vor-Ort-Beratung

Claudia Tüscher
Expertin für betriebliches Vorsorge-Management

BESTE Courtagen

Brigitte Groth
Sachbearbeiterin Bestands- und Schadenservice

Wer KV sagt, muss auch bKV sagen

Wenn des „Maklers Liebling“ in der Krankenvollversicherung das Geschäftsfeld der betrieblichen Krankenversicherung neu aufstellt, ist einiges zu erwarten. Die HanseMerkur punktet nun mit neuen Budgettarifen und einer eigenen digitalen Verwaltungsplattform.

Der Anspruch ist klar definiert: Wer gute Antworten im Geschäftsfeld der privaten Krankenversicherung gibt, sollte sich auch mit der betrieblichen Komponente beschäftigen. Was für die HanseMerkur gilt, ist gleichzeitig auch eine Chance für Vermittler. Das neue bKV-Angebot der HanseMerkur ergänzt entweder das Angebot bereits aktiver Vermittler – oder es bietet einen Anstoß, sich zukünftig mehr mit der betrieblichen Krankenversicherung im eigenen Bestand, aber auch zur Neukundenakquise zu beschäftigen.

Mit der Einführung der neuen Produktlinie „Company Fit“, die top kalkulierte Budget- und Bausteintarife kombiniert, startete die HanseMerkur ein neues Kapitel im bKV-Markt. Zudem wurde eine eigene digitale Verwaltungsplattform namens Groupie entwickelt, die die administrativen Aufwände für Kunden und Vermittler minimiert. ‹

NEUES VERWALTUNGSTOOL GROUPIE

Mit Groupie melden Arbeitgeber ihre Mitarbeiter digital und unkompliziert zum Gruppenversicherungsvertrag an und ab. Den gewünschten Versicherungsschutz schlüsselt Groupie aus den vereinbarten Kollektiven immer automatisch zu – keine Mehreingaben oder Wiedervorlagen für Sie als Vermittler! Auf Wunsch des Arbeitgebers können Sie (oder Ihre Mitarbeiter) ebenfalls eine Berechtigung erhalten.

Produktunterlagen, weiterführende Hintergrundinfos und Schulungen gibt es natürlich bei KV-Vertriebsleiter Jörg-Christian Nissen oder im HanseMerkur Vertriebsportal.

DIE HIGHLIGHTS DER COMPANY-FIT-BUDGETTARIFE

- Gruppenvertrag bereits ab 5 Personen
- Ohne Gesundheitsprüfung
- Keine Wartezeiten
- Keine festen Budgethöhen
- Kombinierbar mit Bausteintarifen
- Optional:
  - Extra-Budget bei Leistungsfreiheit
  - Beitragsfreistellung bei Unterbrechungen (wie z. B. Elternzeit oder längere Krankheit)

Foto: Luis Alvarez / gettyimages.de

Die MAXPOOL-Bestandsübertragung

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

Sprechen Sie uns gern an.

Ihre Vorteile:

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

PHILIPP PASCHEN
Fachberater für Bestandsübertragung

www.maxpool.de

MAXPOOL
Maklerkooperation

Kurze Laufzeiten und geringer Arbeitgeberzuschuss

Warum sich das doch lohnen kann

Eine betriebliche Altersvorsorge abschließen, obwohl man beruflich schon auf der Zielgeraden ist? Ob sich das doch lohnen kann, bewertet unser Experte für die betriebliche Altersvorsorge Jens Biegemeier.

Natürlich kann man nicht erwarten, sich eine Zusatzrente in signifikanter Höhe aufzubauen, wenn man mit Anfang 60 beginnt, zu sparen – egal welche Art von Sparplan man wählt, ob es die betriebliche Altersvorsorge ist, die private Rentenversicherung oder einen einfachen Fondssparplan.

Betrachtet man die betriebliche Altersvorsorge bei einer kurzen Laufzeit jedoch nicht als Zusatzrente, sondern als einfaches „Sparbuch“, wird es sehr interessant. Ich möchte das an einem Beispiel deutlich machen.

Foto: ORION_production / elements.envato.com

Zunächst ist es wichtig, dass man einen Versicherer wählt, der finanzstark ist und einen soliden Deckungsstock hat, da man bei so einer kurzen Laufzeit von beispielsweise fünf Jahren einen klassischen Tarif wählen sollte. Eine Fondsanlage ist bei vielen Versicherern sowieso nicht mehr möglich, und durch die obligatorische Beitragsgarantie wird ohnehin kaum etwas vom Beitrag in der Fondsanlage landen, sondern überwiegend im Sicherungsvermögen. Die Rendite spielt bei so kurzen Laufzeiten sowieso eine untergeordnete Rolle. Was aber bedeutend ist, ist die Steuer- und Sozialversicherungsersparnis auf die eingezahlten Beiträge. Denn nie wird man mehr Steuern und Sozialversicherung zahlen als kurz vor der Rente, da das Gehalt in der Regel dann am höchsten ist. Zudem nehmen wir gern den Arbeitgeberzuschuss mit, auch wenn der Arbeitgeber nur den Mindestzuschuss von 15 Prozent auf die Entgeltumwandlung zahlt.

JETZT DAS KONKRETE BEISPIEL

Ein Arbeitnehmer verdient 5.000,00 Euro brutto im Monat und entschließt sich in den letzten fünf Jahren seines Arbeitslebens den steuer- und sozialversicherungsfreien Höchstbeitrag in die betriebliche Altersvorsorge einzuzahlen. Das sind im Jahr 2025 322,00 Euro pro Monat. Darin enthalten sind 15 Prozent Arbeitgeberzuschuss zur Entgeltumwandlung, also 42,00 Euro. Somit wandelt er 280,00 Euro Entgelt um. Durch die Umwandlung hat er eine Steuerersparnis von 77,33 Euro und eine Sozialversicherungsersparnis von 59,36 Euro (Steuerklasse IV, keine Kirche, KV-Zusatzbeitrag 3 Prozent, nicht kinderlos). Somit werden die 322,00 Euro bezuschusst mit 178,69 Euro, was zur Folge hat, dass der Nettoaufwand für den Arbeitnehmer nur noch 143,31 Euro beträgt.

Er zahlt somit in den nächsten fünf Jahren 8.598,60 Euro aus dem Netto in seinen „Sparplan“ und bekommt am Ende 21.462,41 Euro ausbezahlt (Allianz, Tarif „Perspektive“). Der Arbeitnehmer wählt also nicht die Rente, sondern lässt sich das Kapital auszahlen. Das muss er natürlich versteuern. Sozialversicherungsbeiträge fallen nicht an, da der Auszahlungsbetrag unterhalb des Freibetrages liegt.

Als Rentner hat man in der Regel weniger Einkommen als noch zu Zeiten, in denen man voll in Lohn und Brot stand. Ich rechne mal mit einem gemeinsam zu versteuernden Einkommen von 30.000,00 Euro, plus die Auszahlung aus der betrieblichen Altersvorsorge. Dann ist der steuerliche Mehraufwand, Stand heute, 5.344,00 Euro. Netto bekommt man also 16.118.41 Euro aufs Konto. Wenn das kein guter Deal ist!! Die eingezahlten Beiträge werden also fast verdoppelt! Das entspricht einem Zinssatz von 25,24 Prozent per annum, krass … Wo bekommt man das sonst? Und das noch mit einer sehr, sehr sicheren Anlageform?

Für alle Pessimisten rechnen wir das Ganze sogar noch einmal nur mit den garantierten Werten. Auszahlung 18.877,80 Euro, Steuern 4.686,00 Euro, Netto somit 14.191,80 Euro. Die Nettorendite liegt auch hier immer noch bei 20 Prozent! Genial, oder?

Die betriebliche Altersvorsorge lohnt sich sogar und erst recht dann, wenn man erst startet, wenn das Arbeitsleben fast vorbei ist!

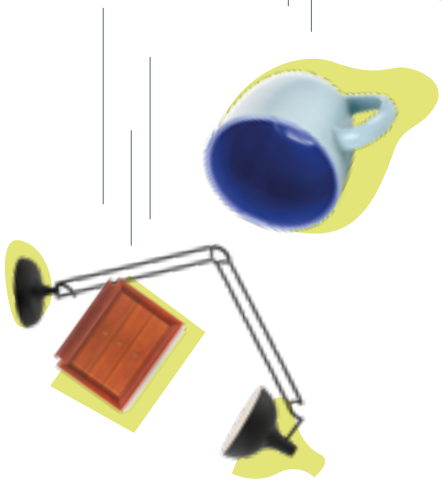
Stellen Sie also gemeinsam mit Ihren Kunden noch kurz vor der Altersrente fest, dass eine Rentenlücke besteht oder die finanzielle Rentensituation noch optimierbar wäre, ist die betriebliche Altersvorsorge die beste Wahl. Bietet der Arbeitgeber seinen Mitarbeitern bisher keine betriebliche Altersvorsorge an, unterstützen wir als MAXPOOL-Experten auch bei der Arbeitgeberansprache und -beratung. ‹

Jens Biegemeier,
Experte für betriebliches Vorsorge-Management, MAXPOOL

Bild: kerismaker / elements.envato.com

Grüne Energie verdient den besten Schutz

Balkonkraftwerk in der Hausratversicherung



Wie kann man den Unterschied zwischen einer Hausrat- und einer Wohngebäudeversicherung auf eine sehr plakative Art und Weise erklären? Ganz einfach: Wenn ich das Dach abnehme und das Haus umdrehe, gehört alles, was rausfällt, zum Hausrat und alles, was drinbleibt (weil fest verbunden), zum Gebäude.

Die Photovoltaikanlage auf dem Dach fällt nicht raus und wird demnach über die Gebäudeversicherung (oder besser die PHÖNIX PV AllRisk) versichert. Das Balkonkraftwerk würde nach unserer vorstehenden Definition aber mit den anderen losen Sachen rausfallen und wird daher der Hausratversicherung zugerechnet. Ein Balkonkraftwerk ist nichts anderes als eine „Mini-Photovoltaikanlage“ auf dem eigenen Balkon oder im Garten, mit welcher der persönliche Energiebedarf gedeckt wird.

In der neuen PHÖNIX-Hausratversicherung Premium sind sogenannte Balkonkraftwerke inklusive Speichermedien (bis zu einem Speichervolumen von 3 KWh), die ausschließlich der Versorgung der versicherten Wohnung dienen, bis 10.000 Euro im Rahmen des gewählten Versicherungsschutzes abgesichert. In der PHÖNIX-Hausratversicherung Exklusiv sind entsprechende Anlagen bis zu 3 Prozent der vereinbarten Versicherungssumme gedeckt.

Neben den schon berücksichtigten Mehrleistungen für nachhaltige Instandsetzungsmaßnahmen und die Anschaffung „grüner“ Elektrogeräte komplettieren wir mit der umfassenden Absicherung dieser Kleinkraftwerke die nachhaltige Ausrichtung der PHÖNIX-Hausratversicherung. ‹

TOP-SCHUTZ FÜR IHRE KUNDEN

Mit der PHÖNIX Hausratversicherung Premium sichern Sie auch das Balkonkraftwerk Ihrer Kunden bestens ab.

www.maxpool.de/deckungskonzepte/hausrat.html

Gemeinsam nach oben: Die MAXPOOL-Vertriebsunterstützung begleitet Sie kompetent von der Anfrage bis zur Angebotserstellung.

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

Fotos: westend61, RossHelen, ozaiachin, photobalance, Givaga / elements.envato.com

ALLIANZ PRIVATE KRANKENVERSICHERUNGS-AG

Schütze das Wertvollste, was du hast.

Neue PKV der Allianz: verbessert auf allen Ebenen.

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

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

easyOFFICE
Erfolgssupport zu jeder Zeit

Einfach durchatmen: Damit Makler ihre Auszeiten in vollen Zügen genießen, springt easyOFFICE als flexibler Mitarbeiter ein.

Selbst und ständig! Der alte Spruch dürfte Makler mit den Augen rollen lassen. Wer sein eigener Chef ist, muss für einen laufenden Betrieb sorgen und steht unter Dauerstress. Kundenkommunikation, Vorantreiben der Digitalisierung im Workflow oder Beratungsgespräche: Alles wird aus einer Hand geliefert. Von Auszeiten und Urlauben ist in solchen Fällen nur selten die Rede, denn die Arbeit reist permanent mit. Allerdings muss das „Selbst und ständig"-Etikett keineswegs dauerhaft an Maklern haften, denn eine Lösung stellt MAXPOOL mit easyOFFICE zur Verfügung.

»Makler können auf unsere gewohnte Expertise vertrauen, während sie den Urlaub genießen. easyOFFICE ist der verlässliche Mitarbeiter im Hintergrund, der den Rücken frei hält und Momente zum Durchatmen garantiert.«

Kay Weddecke,
Prokurist und Geschäftsführer
der PHÖNIX Versicherungsmakler GmbH

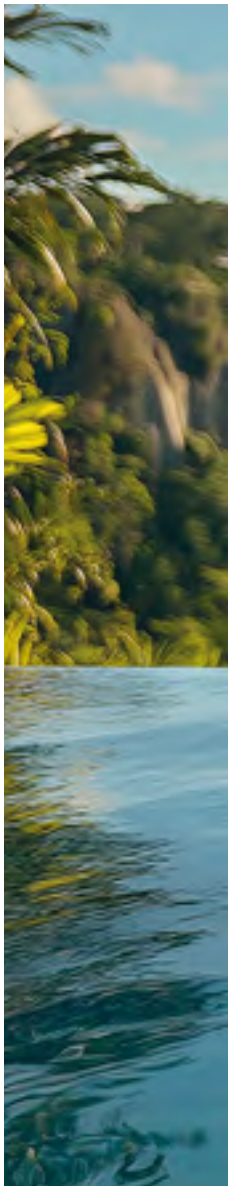
EIGENE MITARBEITER SIND GUT, EASYOFFICE IST BESSER

Die Beschäftigung von Angestellten ist für Makler nicht immer die optimale Lösung. Personalkosten, Einarbeitung oder Aufgabenverteilung verlangen gleichfalls viel Zeit und verschlingen an anderer Stelle potenzielle Ressourcen. Zwar übernimmt ein Kollege anfallende To-dos, während Makler freie Tage genießen, doch ist der hohe Kostenfaktor ein Problem, wenn Neuabschlüsse kein Bestandteil der Jobbeschreibung sind. Diese Ausgaben müssen weiterhin durch Makler hereingeholt werden.

Urlaube, krankheitsbedingte Ausfälle oder fehlendes Fachpersonal bremsen das Erreichen gesteckter Ziele aus. Allein die Suche nach dem geeigneten Mitarbeiter kann viel Zeit in Anspruch nehmen und Nerven kosten. Zahlreiche Gründe, weshalb sich Makler gegen Angestellte entscheiden, liegen somit auf der Hand. MAXPOOL ist sich dieses Umstands bewusst und bietet mit easyOFFICE die passende Alternative an. Dabei ist das Aufgabenfeld, welches den Support selbstständiger Makler in allen Bereichen abdeckt, weit gefasst.

AUFGABEN EINFACHER ERLEDIGEN (LASSEN)

easyOFFICE übernimmt alle Aufgaben, die im Makleralltag anfallen. Dabei spielt es keine Rolle, ob es sich um die Annahme von Telefonaten, das Beantworten von Kundenfragen oder die Abwicklung von Kfz-Versicherungen zum Jahresendgeschäft handelt: Die vollumfängliche Bearbeitung durch MAXPOOL-Experten ist gesichert. Dabei steht Maklern jederzeit frei, die zu erledigenden Aufgabenfelder zu erweitern oder zu minimieren.



NOCH FRAGEN?

› Gehen meine Bestände in easyOFFICE über?
Alle Bestände bleiben Maklereigentum! Die Nutzung von easyOFFICE ist eine reine Dienstleistung und umfasst keine Übertragung von Bestandsrechten. Der Service kann zu jeder Zeit beauftragt und gekündigt werden (Mindestvertragslaufzeit: zwei Jahre).

› Wann muss ich mich für easyOFFICE anmelden?
Der Vertrag mit easyOFFICE kann frei nach Wunsch geschlossen werden. Zu empfehlen ist jedoch ein Abschluss mit Vorlauf, um alle wichtigen Fragen zu klären und organisatorische Abläufe in die Wege zu leiten. Sind die Vorbereitungen beendet, können Makler entsprechende Aufgaben für individuelle Zeiträume an MAXPOOL übertragen.

› Bietet easyOFFICE noch zusätzliche Extras?
Makler können zusätzlich eine Hinterbliebenenabsicherung vereinbaren. Mit diesem Leistungsbaustein sichern sich Makler für unerwartete Situationen ab, die eine eigene Bestandspflege nicht mehr gewährleisten. Somit gehen die Bestände nicht verloren, sondern werden entsprechend von MAXPOOL betreut.

Voller Leistungssupport, geringer Einsatz: Ziel ist, dass sich Maklerumsätze auch im Urlaub steigern. Daher fällt für die Nutzung von easyOFFICE keine fixe Gebühr an. Stattdessen verteilt sich über die Courtageteilung die Aufwandsentschädigung. Hierbei gehen 30 Prozent der Bestandsprovision für die Servicedienstleistung an MAXPOOL. Weiterhin bleiben 100 Prozent der Abschlussprovision auf Personen-Eigengeschäft beim Makler. Wenn das easyOFFICE-Team einen Neuabschluss tätigt, erhält MAXPOOL für diese Vermittlung 70 Prozent der Abschlussprovision. Daraus ergibt sich für Makler die Planungssicherheit, dass mit jedem Auftrag neue Einnahmen verzeichnet werden. Bei diesem Gedanken lässt es sich im Urlaub noch viel leichter zurücklehnen! ‹

Foto: tongpatong/stock.adobe.com

Der Leistungsservice von MAXPOOL

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

Sprechen Sie uns an, wir helfen gerne.

Ihre Vorteile:

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

YVONNE CZERNETZKI
Syndikus-/Rechtsanwältin

www.maxpool.de

MAXPOOL
Maklerkooperation

PHÖNIX PHV

Beste Leistung und umfassender Versicherungsschutz für Ihre Kunden.

PHÖNIX PHV
Wir übernehmen, wenn alles schiefläuft.

© Viglietti/peopleimages.com /stock.adobe.com

PHÖNIX
Schutzgemeinschaft

www.phoenix-versichert.de

Der Durchstarter

Kleine Brötchen backen? Nichts für Frank Löffler. Der neue Geschäftsführer der PHÖNIX Schutzgemeinschaft liebt große Herausforderungen und bringt neue Projekte sicher über die Ziellinie, wenn andere noch in den Startlöchern stehen.

Herr Löffler, wie und wann sind Sie in der Versicherungswelt gelandet?
Da gab es einen kleinen Umweg. Ich habe 1991 eine Ausbildung zum Hotelfachmann gemacht. Bis 2001 blieb ich in der Hotellerie, zuletzt als Direktor für drei Hotels. Dass ich der Branche Lebewohl gesagt habe, hatte sicher mehrere Gründe, vor allem ging es mir damals aber um meine Familie. Wie es der Zufall wollte, bekam ich von einem Stammgast direkt am Tag meiner Kündigung das Angebot, als Maklerbetreuer in sein Team zu wechseln. Er kam damals zufällig auf einen Kaffee vorbei und fragte mich nach meinen Plänen. Ich wusste, dass ich irgendwas mit Vertrieb machen wollte, nur nicht mehr in der Hotellerie. So fing ich im Juni 2001 als Maklerbetreuer für die Sparte Rechtsschutz an und habe dann 2007 die Verantwortung als Vertriebsdirektor für die Sparte Rechtsschutz übernommen. 2009 bin ich zur degenia/DMU gewechselt, wo ich die Bereiche Vertrieb und Marketing verantwortet habe.

Klingt nach einem steilen Aufstieg. Gab es zwischendurch auch mal einen Dämpfer?
2013 bekam ich ein interessantes Angebot eines großen osteuropäischen Versicherers. Es ging um den Aufbau einer Zweigniederlassung hier in Deutschland. Ein spannendes Projekt, das nach gut eineinhalb Jahren allerdings vortrefflich gescheitert ist. Die Geschichte ist lang und wild; letztlich war der Mutterkonzern in allerlei Schwierigkeiten verwickelt, von denen zum Start nichts zu erkennen war. Würde ich es wieder machen? Wahrscheinlich ja, auch wenn es wirtschaftlich für mich persönlich ein echtes Desaster war, ich aber im Gegenzug eine Menge neuer Erfahrungen sammeln konnte. Eine Versicherung ganz neu aufzubauen, ist eine viel zu reizvolle Aufgabe, und wie heißt es so schön: no pain, no gain!

Noch bevor das Projekt endgültig gescheitert ist, bekam ich das Angebot, bei asspario einzusteigen, wo ich bis Anfang 2023 als Vorstand tätig war.

Im letzten Jahr übernahmen Sie die Rolle des Geschäftsführers der PHÖNIX Schutzgemeinschaft. Wie kam es dazu?
Das kam bei einem gemeinsamen Mittagessen mit Oliver Drewes zustande. Wir beide kennen uns durch die Zusammenarbeit zwischen degenia und PHÖNIX MAXPOOL schon ewig. Er fragte mich dann direkt, warum ich denn nicht für ihn arbeite. Ich war eigentlich nicht zum Termin gekommen, um einen neuen Job zu finden, aber die Aufgabe war einfach zu verlockend, um Nein zu sagen. Die PHÖNIX Gruppe hat eine lange Tradition und blickt zugleich in eine erfolgreiche Zukunft – da wollte ich dabei sein.

Stichwort Zukunft: Auf welche neuen Projekte und Angebote dürfen sich unsere Makler bereits freuen?
Die letzten Monate waren wir sehr intensiv damit beschäftigt, einen neuen Risikoträger für unsere Deckungskonzepte zu finden und die Tarife anschließend neu aufzustellen. Ich glaube, dass uns das wirklich gut gelungen ist. Wenn dieses Interview erschienen ist, sollte auch die Umdeckung der Verträge auf die INTER Versicherung bereits abgeschlossen sein. Seit Kurzem haben wir eine Tierkrankenversicherung im Produktangebot. Auch ist es uns gelungen, die Janitos als zweiten Risikoträger zu gewinnen.

Produktseitig möchten wir die Deckungskonzepte Wohngebäude, Hausrat sowie Photovoltaik modernisieren und künftig auch eine Bauleistungsversicherung anbieten. Das Ziel ist es, unsere Produktpalette in den kommenden Jahren deutlich zu erweitern. Als Vertriebler habe ich außerdem immer ein offenes Ohr für die Impulse, die uns aus dem Vertrieb erreichen. Das Thema Vertrieb wird in den kommenden Jahren insgesamt stärker in den Fokus unserer Arbeit rücken, speziell bei den Deckungskonzepten. Und schließlich ist da noch der Dauerbrenner Digitalisierung: Wir wollen noch schneller und professioneller werden, um unseren Service und unsere Produkte weiter zu verbessern.

Das klingt nach einem vollen Terminkalender. Kriegt man das alles auch unter einen Hut?
Ich habe zum Glück ein tolles Team im Rücken, das mich bei all dem fleißig unterstützt. Meine Kollegin Maren Dienemann übernimmt beispielsweise die Ausarbeitung der Produktdetails und sorgt dafür, dass unsere Tarife bedingungsseitig absolut „State of the Art“ sind.

Gibt es etwas, wobei Sie nach getaner Arbeit so richtig entspannen können?
Ich versuche, mindestens drei Mal die Woche ins Gym zu gehen. Damit die Motivation nicht nachlässt, haben wir vor Kurzem eine MAXPOOL-Sportgruppe gegründet und gehen regelmäßig gemeinsam zum Training. Das ist ideal, um den Kopf freizukriegen. Ansonsten findet man bei mir immer die neuesten Hip-Hop-Tracks in der Playlist. Außerdem backe ich gerne Brot und bin ein ganz passabler Koch. Das ist wohl ein Überbleibsel aus meiner Zeit in der Hotellerie, weil man als Hoteldirektor auch die Küche kennenlernt und sich von den Profis am Herd so den einen oder anderen Trick abschauen kann.

Herr Löffler, ich danke Ihnen für das Gespräch! ‹

Grün steht uns gut!

Kann Klimaschutz unkompliziert und rentabel sein? Aber sicher! Stephanie Kühn leistet schon seit Jahren wichtige Aufklärungsarbeit, um Maklern die Vorteile nachhaltiger Versicherungslösungen näherzubringen. Wir sprachen mit der Nachhaltigkeitsbeauftragten der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe über ihre bisherigen Erfolge, neue Ziele und die Überzeugungskraft hoher Renditen.

»Mit ein wenig Starthilfe kann jeder von uns etwas bewegen.«

Stephanie Kühn ist Fachberaterin für Vorsorge-Management LV/bAV bei der MAXPOOL Maklerkooperation GmbH, ESG-Kundenberaterin und seit 2023 Nachhaltigkeitsbeauftragte der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe. Sie gehört zu den deutschlandweit ersten zertifizierten Fachberatern für nachhaltiges Versicherungsmanagement.

Frau Kühn, wie wird man eigentlich zur MAXPOOL-Nachhaltigkeitsbeauftragten?
Als Fachberatern für nachhaltiges Versicherungsmanagement war ich das ganz inoffiziell eigentlich schon immer. Ich bin seit 2021 bei MAXPOOL und habe mich von Anfang an dafür eingesetzt, das Thema Nachhaltigkeit stärker in den Fokus unserer Arbeit zu rücken. Dabei geht es ganz konkret um die Unternehmensprozesse im Innen- und Außendienst sowie die Produktauswahl, bei der ich unsere Makler unterstütze. Mir ist es dabei wichtig, die Vorteile abseits der gesetzlichen Vorschriften aufzuzeigen, zu denen neben dem Klimaschutz auch gute Renditemöglichkeiten gehören. Das ist ein wichtiger Punkt, weil die meisten Kunden bei ihrer Wahl sehr wohl auf Nachhaltigkeitsaspekte achten, solange sie dafür keine Einschnitte bei der Rendite in Kauf nehmen müssen. Rendite schafft Akzeptanz.

Welche Herausforderungen sehen Sie aktuell bei der Beratung zur nachhaltigen Altersvorsorge?
Bei den Maklern ist es die Unsicherheit in Bezug auf ESG-Kriterien, bei den Kunden das fehlende Wissen darüber, wie einfach sie mit der Wahl des richtigen Unternehmens und des richtigen Produkts etwas Gutes für unsere Welt tun können. Ich leiste hier Aufklärungsarbeit und entwickle gemeinsam mit unseren Vertriebspartnern klare Beratungskonzepte inklusive leicht verständlicher und rechtskonformer Unterlagen, die auf den jeweiligen Makler und die Wünsche seiner Kunden zugeschnitten sind. Wenn diese direkt erkennen können, wie sich ihre Produktwahl auf den Klimawandel auswirkt, macht das sowohl ihren individuellen Beitrag als auch ihre Verantwortung als Anleger greifbar. Mit ein wenig Starthilfe kann so jeder von uns etwas bewegen. ››

»Auch wenn die Geldanlage nach wie vor der wichtigste Hebel ist, wünsche ich mir insbesondere bei Sachversicherungen mehr nachhaltige Angebote.«

Als Nachhaltigkeitsbeauftragte wollen Sie auch die internen Prozesse bei MAXPOOL unter diesem Aspekt optimieren. Was genau sind da die Ziele?
Es gibt unzählige Möglichkeiten, interne Unternehmensprozesse nachhaltiger zu gestalten. Das fängt schon bei der Wahl des Getränkelieferanten oder dem Bürozubehör an. Es gibt mittlerweile in jeder Branche Anbieter, die sich verantwortungsvolles Unternehmertum auf die Fahnen geschrieben haben, ausschließlich wiederverwertbare Rohstoffe nutzen und ressourcenschonend arbeiten. Wir prüfen unsere Partner regelmäßig unter diesem Gesichtspunkt und stellen um, wenn sich eine nachhaltige Alternative anbietet. Ein weiterer wesentlicher Punkt ist der Unternehmenszusammenhalt. Wir stärken den Austausch zwischen der Führungsebene und der Belegschaft durch offene Meetings, fördern die Gesundheit unserer Mitarbeiter und bieten ihnen genügend Freiraum für eine gesunde Work-Life-Balance. Das stärkt die Mitarbeiterbindung und macht ein Unternehmen insbesondere für die jüngeren Arbeitnehmer attraktiv.

Auf welche Erfolgserlebnisse blicken Sie als Nachhaltigkeitsbeauftragte am liebsten zurück?
Da fällt mir spontan die Kooperation mit Home of Solar ein. Das Unternehmen bietet Solarpacht-Konzepte an, die sich ideal zum Upselling oder als Gesprächsöffner bei Geschäftskunden eignen. Ein richtig tolles Projekt, das allen Beteiligten Vorteile bietet und gleichzeitig zum Klimaschutz beiträgt. Wir konnten damit selbst die Makler überzeugen, die mit dem Thema Nachhaltigkeit zuvor nicht viel am Hut hatten. In diesem Zusammenhang möchte ich noch unseren Photovoltaik-Sondertarif erwähnen, den wir gemeinsam mit der INTER entwickelt haben. Hier sind in diesem Jahr Tarifoptimierungen geplant, worauf ich mich sehr freue.

Bleiben wir doch in der Zukunft: Was sind Ihre nächsten Ziele und wo sehen Sie noch ungenutztes Potenzial für mehr Nachhaltigkeit?
Mein großer Wunsch ist, dass die Auswahl an nachhaltigen Produkten und Versicherern weiterwächst. Das gilt übrigens nicht nur für die Vorsorge, auch wenn man durch Geldanlagen sicherlich den größten Druck auf die Wirtschaft ausüben kann. Ich denke da etwa an Hausrat- und Wohngebäudeversicherungen, die bei einer nachhaltigen Schadenbehebung mehr leisten. Hier gibt es zwar schon einige Anbieter, aber da geht definitiv mehr. Langfristig möchten wir auch unsere eigenen Deckungskonzepte unter dem Nachhaltigkeitsaspekt überprüfen und gegebenenfalls Anpassungen vornehmen, wobei das aktuell aber noch Zukunftsmusik ist. ‹

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

Robert Raeder
HanseMerkur Leiter Mathematik

Leistungsstark: Unser Company Fit

Top bKV für Firmenkunden

Die bKV-Budgettarife der HanseMerkur überzeugen durch ein umfangreiches Leistungsangebot zu besonders günstigen Beiträgen. Die große Tarif-Flexibilität ermöglicht Unternehmen, ihren Mitarbeitenden individuelle Gesundheitsleistungen anzubieten – von Sehhilfe und Zahnersatz bis zu Vorsorgeuntersuchungen. Ergänzt wird das leistungsstarke Paket durch moderne digitale Services: Für Makler, Arbeitgeber und Versicherte.

Hand in Hand ist
HanseMerkur

Wühltisch oder gut sortierte Auslage

Warum Ordnung den Verkaufspreis eines Versicherungsbestands entscheidend beeinflusst

Der Verkauf eines Versicherungsbestands ist ein bedeutender Schritt für jeden Versicherungsmakler. Doch während viele Verkäufer verständlicherweise auf den bestmöglichen Kaufpreis hoffen, wird ein entscheidender Aspekt oft unterschätzt: der Zustand, in dem der Bestand übergeben wird. Dabei kann die Frage, ob der Bestand einem chaotischen Wühltisch oder einer gut sortierten Auslage gleicht, maßgeblich den Verkaufspreis beeinflussen.

DER ERSTE EINDRUCK ZÄHLT

Stellen Sie sich vor, Sie kaufen ein Buch. Würden Sie lieber in einer unübersichtlichen Grabbelkiste wühlen, in der Bücher ohne System übereinanderliegen? Oder bevorzugen Sie eine gut sortierte Buchhandlung, in der jedes Exemplar geordnet nach Genre und Alphabet leicht auffindbar ist? Genau diese Überlegung spielt auch beim Verkauf eines Versicherungsbestands eine Rolle.

Ein potenzieller Käufer eines Maklerbestands – sei es ein einzelner Kollege oder ein Unternehmen – möchte die übernommenen Daten möglichst effizient in seine Arbeitsabläufe integrieren. Ein unübersichtlicher Bestand mit unvollständigen, fehlerhaften oder schlecht dokumentierten Informationen schreckt ab. Er signalisiert dem Käufer nicht nur einen Mehraufwand, sondern birgt auch Unsicherheiten hinsichtlich des wahren Werts des Bestands. Das Ergebnis: Der Kaufpreis fällt niedriger aus oder Interessenten springen ab.

WAS EINEN GUT SORTIERTEN BESTAND AUSMACHT

Ein „gut sortierter Bestand“ ist mehr als nur eine Ansammlung digitaler oder physischer Dokumente. Es geht um Ordnung, Übersichtlichkeit und Nachvollziehbarkeit. Folgende Kriterien sind entscheidend:

1. Vollständigkeit der Daten

Jedes Kundenprofil sollte lückenlos sein. Dazu gehören vollständige Kontaktdaten, aktuelle Policen, Dokumentationen zu Änderungen und laufende Verträge. Fehlende Informationen wirken sich negativ auf die Einschätzung des Bestandswerts aus.

2. Digitale Struktur

In der heutigen Zeit erwarten Käufer, dass die Daten bereits in einem gängigen Maklerverwaltungsprogramm (MVP) organisiert sind.

Ein „digitaler Wühltisch“ mit verstreuten Excel-Tabellen, ungeordneten PDF-Dateien oder gar Papierakten ist ein Albtraum für jeden Käufer.

3. Aktualität der Daten

Ein Bestand, der seit Jahren nicht gepflegt wurde, verliert an Attraktivität. Käufer wollen sicher sein, dass die angegebenen Policen aktiv sind und dass Kundenkontakte regelmäßig betreut wurden.

4. Dokumentierte Prozesse

Welche Kunden werden wann und wie betreut? Gibt es standardisierte Abläufe für Vertragsverlängerungen, Schadenbearbeitung oder Kündigungen? Ein transparenter Einblick in diese Prozesse erleichtert die Übernahme und erhöht das Vertrauen des Käufers. »

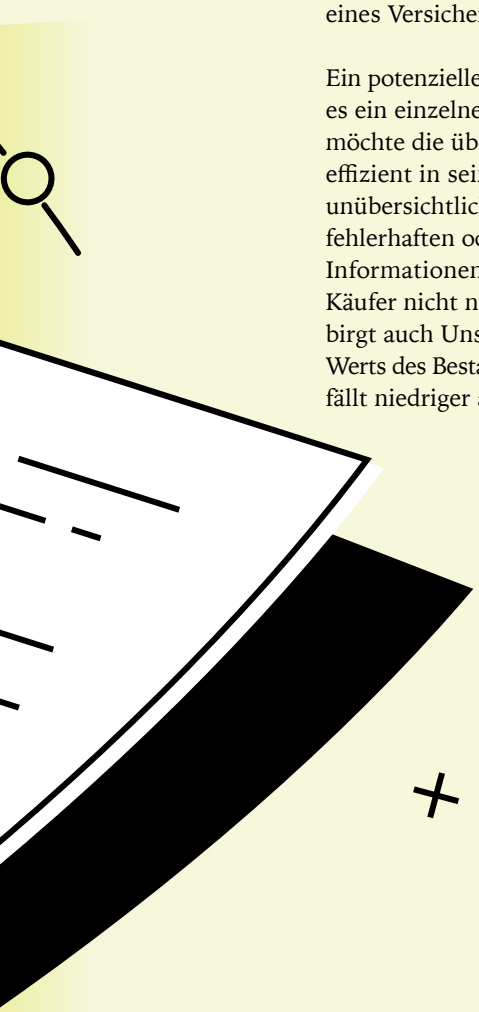
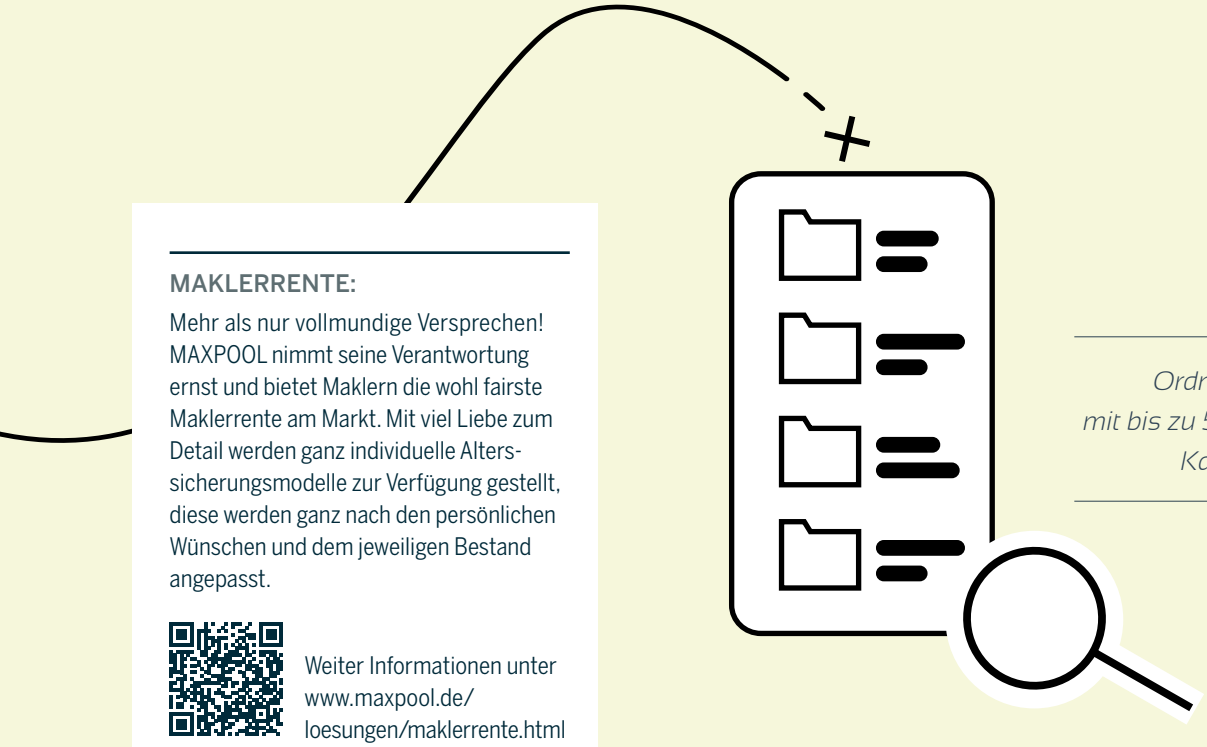


Bild: kit8 / elements.envato.com



MAKLERRENTE:

Mehr als nur vollmundige Versprechen! MAXPOOL nimmt seine Verantwortung ernst und bietet Maklern die wohl fairste Maklerrente am Markt. Mit viel Liebe zum Detail werden ganz individuelle Alters-sicherungsmodelle zur Verfügung gestellt, diese werden ganz nach den persönlichen Wünschen und dem jeweiligen Bestand angepasst.

Weiter Informationen unter www.maxpool.de/loesungen/maklerrente.html

Ordnung zahlt sich mit bis zu 50 Prozent höherem Kaufpreis aus.

DIE FOLGEN EINES CHAOTISCHEN BESTANDS

Ein unstrukturierter Bestand ist nicht nur weniger wert, sondern auch mit erheblichen Risiken behaftet. Käufer müssen viel Zeit und Geld investieren, um die übernommenen Daten aufzubereiten und in ihre Systeme zu integrieren. Dabei können wichtige Informationen verloren gehen, was im schlimmsten Fall zu rechtlichen oder finanziellen Problemen führt.

Außerdem wird der Integrationsprozess bei einem chaotischen Bestand unnötig verlängert. In einer Branche, in der Zeit ein knappes Gut ist, ist dies ein deutlicher Nachteil. Käufer sind daher bereit, für einen geordneten Bestand mehr zu bezahlen – schlichtweg weil sie ihn schneller und einfacher nutzen können.

Kay Weddecke,
Prokurist und Geschäftsführer
der PHÖNIX Versicherungsmakler GmbH

WIE VERKÄUFER DEN WERT IHRES BESTANDS STEIGERN KÖNNEN

Der Verkaufspreis eines Versicherungsbestands ist nicht in Stein gemeißelt. Verkäufer haben es selbst in der Hand, den Wert durch gezielte Maßnahmen zu steigern:

1. Datenpflege vor dem Verkauf
Nehmen Sie sich die Zeit, Ihre Daten zu aktualisieren und zu vervollständigen. Prüfen Sie, ob alle Kunden- und Vertragsinformationen korrekt und auf dem neuesten Stand sind.

2. Digitale Umstellung
Falls noch nicht geschehen, sollten Sie Ihre Daten in ein modernes Maklerverwaltungsprogramm übertragen. Käufer schätzen es, wenn der Bestand problemlos importiert werden kann.

3. Übergabeplan erstellen
Ein detaillierter Plan zur Übergabe des Bestands zeigt dem Käufer, dass Sie sich auf den Verkauf vorbereitet haben. Dazu gehört die klare Dokumentation von Abläufen und Zuständigkeiten.

4. Frühzeitig Beratung einholen
Experten wie spezialisierte Berater oder Maklerkollegen können helfen, Schwachstellen im Bestand aufzudecken und rechtzeitig zu beheben.

Bild: nanoagency / elements.envato.com

FAZIT: ORDNUNG ZAHLT SICH AUS

Ein Versicherungsbestand ist mehr als die Summe seiner Verträge. Er ist ein Abbild der Arbeit des Maklers und seiner Beziehung zu den Kunden. Je strukturierter und vollständiger der Bestand ist, desto höher ist sein Wert für potenzielle Käufer. Ein gut sortierter Bestand zeigt Professionalität und minimiert den Aufwand für den Käufer – Faktoren, die sich direkt im Verkaufspreis erheblich widerspiegeln.

Seine Kunden künftig in guten Händen zu wissen, ist natürlich mit am wichtigsten. Eine mögliche Kaufpreissteigerung von bis zu 50 Prozent sollte allerdings auch nicht unbeachtet bleiben.

Für Makler, die ihren Bestand eines Tages verkaufen möchten, lohnt es sich also, schon frühzeitig in Ordnung und Struktur zu investieren und gegebenenfalls auch die Unterstützung eines technisch versierten Maklerpools zu nutzen. Denn eines ist sicher: Niemand zahlt gerne Höchstpreise für einen Wühltisch. ‹

BESTANDSBÖRSE:

Egal ob Makler mit ihrem Maklerunternehmen wachsen und dafür den Kunden- und Vertragsbestand vergrößern wollen oder beabsichtigen, den Bestand etwa in Vorbereitung auf den eigenen Ruhestand vollständig oder in Teilen zu verkaufen – MAXPOOL bringt Kauf- und Verkaufsinteressenten aus der MAXPOOL-Maklerschaft zusammen an einen Tisch.

Mehr Infos unter www.maxpool.de/loesungen/bestandsboerse.html

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

Foto: korneevamaha / elements.envato.com

Veranstaltungstermine MAXPOOL 2025

27.03.	**bAV/bKV-Spezialtag** in Oberursel
01.04. + 06.05. + 03.06. + 01.07.	**Der MAXPOOL-Leistungsservice stellt sich vor** – Webinar
23.04. + 21.05. + 18.06. + 16.07.	**MAXPOOL-Maklerrente**
14.05.	**LV-Spezialtag** in Hamburg
25.06.	**bAV/bKV-Spezialtag** in Hamburg
30.09.	**LV-Spezialtag** in Nürnberg
Jeweils am 1. Dienstag eines Monats	Die Deckungskonzepte der PHÖNIX Schutzgemeinschaft

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

Hamburg-Tag 22. Mai 2025
Weitere Termine folgen im Herbst 2025.

Aktuelle Rechengrößen der Sozialversicherung

Für eine kompetente Beratung in den Bereichen Krankenversicherung und Altersvorsorge benötigen Sie die aktuellen Rechengrößen der Sozialversicherung. Damit Sie alle wichtigen Werte immer in Griffweite haben, finden Sie in diesem Heft einen kostenlosen Ableger mit den Zahlen für 2025.

Neu! Diesem Heft beigelegt

Bild: Graphic_World89 / elements.envato.com

Die MAXPOOL-Maklerrente

Überlassen Sie bei der Alterssicherung nichts dem Zufall. Mit der MAXPOOL-Maklerrente schaffen Sie sich eine feste Grundlage für eine Ruhestandsplanung ganz nach Ihren Wünschen.

Sprechen Sie uns einfach an – gemeinsam finden wir die individuell passende Lösung!

Ihre Vorteile:

- Bis zu 90 Prozent der Bestandscourtage als monatliche Maklerrente
- Erstklassige Kundenbetreuung durch qualifizierte Berater und Fachkräfte
- Inklusive Hinterbliebenenschutz und Partizipation am Neugeschäft
- Keine IT- oder Supportgebühren

KAY WEDDECKE
Geschäftsführer MAXPOOL-Maklerrente

www.maxpool.de

MAXPOOL
Maklerkooperation

Ergebnisse und Impulse

Produktentwicklung unter Einbeziehung von Maklern

Beim Update der hauseigenen Deckungskonzepte fungierten diesmal die Makler selbst als Ideengeber der PHÖNIX Schutzgemeinschaft. Viele Vorschläge fanden sogleich den Weg in die Tarifgestaltung, weshalb das Konzept künftig Schule machen soll.

Frank Löffler
Geschäftsführer der
PHÖNIX Schutzgemeinschaft

Mitte August 2024 lud die PHÖNIX Schutzgemeinschaft erstmalig zu einem virtuellen Workshop zum Thema „Tarifupdates 2025 für die PHÖNIX-Deckungskonzepte“ in der Maklerschaft ein.

„Wir wollen unsere PHÖNIX MAXPOOL-Partner in Zukunft viel stärker in die (Weiter-)Entwicklung unserer Deckungskonzepte einbeziehen“ fasst Oliver Drewes, Geschäftsführer PHÖNIX Schutzgemeinschaft, die Idee des Workshops in wenigen Worten zusammen.

Zahlreiche Maklerkolleginnen und -kollegen folgten der Einladung und brachten zu den einzelnen Produktbereichen sehr wertvolle und tolle Ideen zur Ausgestaltung und Optimierung der Deckungskonzepte ein.

Foto: Business Pics/stock.adobe.com

Frank Löffler, Geschäftsführer PHÖNIX Schutzgemeinschaft, kommentiert: „Ich war positiv überrascht, wie zielführend und innovativ der Input der Teilnehmer war. Tatsächlich konnten wir den einen oder anderen Impuls bereits in der neuesten Tarifgeneration unserer Deckungskonzepte berücksichtigen."

»Ich freue mich schon auf den nächsten Workshop und die tollen Ideen, die unsere Partner uns mitbringen werden. Es wird sicher nicht die letzte Veranstaltung dieser Art bleiben.«

DIESE IDEEN WURDEN DIREKT UMGESETZT

- Die PHÖNIX-Privathaftpflichtversicherung wurde um den Baustein „Diensthaftpflicht" für zahlreiche Arbeitnehmende im öffentlichen Dienst erweitert. Bisher war der Baustein nur für Lehrerinnen und Lehrer verfügbar, ab sofort können auch Polizisten, Justizangestellte, Feuerwehrleute und weitere Mitarbeitende im öffentlichen Dienst umfassend über die PHÖNIX-PHV abgesichert werden.
- In der Unfallversicherung wurden verschiedene Sublimits angepasst. Zudem konnte der Baustein „Gipsgeld" bei der Überarbeitung der Unfallversicherung mit dem neuen Risikoträger verhandelt werden.
- In der Tierhalterhaftpflicht sind die Rabattstaffeln für weitere Tiere verbessert worden. Darüber hinaus wurde die Versicherbarkeit sogenannter Listenhunde ebenfalls als direktes Ergebnis des Kollegen-Inputs möglich gemacht.
- Für die Sparten Wohngebäude und Hausrat gab es zahlreiche Anregungen aus dem Workshop-Teilnehmerkreis, die das Team der PHÖNIX Schutzgemeinschaft bei der Überarbeitung der Konzepte im ersten Quartal 2025 berücksichtigen wird.

„Die Idee, uns Makler an der Weiterentwicklung der Deckungskonzepte zu beteiligen, begrüße ich sehr und freue mich darauf, auch bei der weiteren Umsetzung der Ideen ‚ins Boot geholt' zu werden", führt Patrick Kachelski von Kachelski Finance aus.

PREVIEW

Der nächste Produktworkshop findet voraussichtlich im April 2025 statt. Auf der Themenliste steht unter anderem die neue Kleingewerbepolice für die „Rund um den Kirchturm"-Risiken. Über den Termin informieren wir rechtzeitig und freuen uns, wenn auch diesmal wieder viele Maklerinnen und Makler die Gelegenheit nutzen, ihre Kompetenz und Ideen in unsere Konzepte einfließen zu lassen. ‹

1

Reiselust im Gepäck

Vorfreude ist bekanntlich die schönste Freude! Dies gilt bei der bevorstehenden Courtageauszahlung wie auch beim Ausblick auf die verdienten Urlaubstage. Für die kommenden Auszeiten haben wir fünf Reisespots unter die Lupe genommen, die im Sommer 2025 jede Reiseroute mit Abenteuern, Naturschauspielen und Erholung bereichern könnten.

1 NUUK, GRÖNLAND

Grönland gehört zu den Ländern, die schon viele Menschen von oben gesehen, aber nur wenige bisher wirklich erlebt haben. Die Flugroute nach Amerika verläuft häufig über die eisbedeckten Berge Grönlands, deren ganzes Ausmaß aus dieser Perspektive jedoch nur bedingt zu greifen ist. Aufgrund einer komplizierten Anreise hat sich die Insel im ewigen Eis als Urlaubsort bisher nicht behaupten können. Ab Sommer 2025 könnte sich dies ändern, denn mit der Eröffnung des internationalen Flughafens in der Hauptstadt Nuuk bieten sich deutlich bequemere Strecken. Verbindungen von Kopenhagen erlauben Direktflüge, um vom europäischen Festland einen Abstecher in das Kulturzentrum an der Westküste zu planen. Der perfekte Ausgangspunkt für Expeditionen für Einsteiger und Profis!

2 FÄRÖER-INSELN

Die beste Reisezeit, um die Färöer-Inseln nördlich von Schottland in voller Pracht zu erleben, ist zwischen April und September. Wer touristischem Trubel aus dem Weg gehen und sich gänzlich auf die Kraft der Natur konzentrieren will, findet auf der Inselgruppe im Nordatlantik sein Paradies. Bizarre Felsformationen, schroffe Klippen und spektakuläre Routen über die 18 verschiedenen Inseln bieten allen Grund, tief durchzuatmen und den weiten Horizont auf sich wirken zu lassen. Die Gastfreundschaft der Inselbewohner lässt sich bei einem gemeinsamen Dinner erleben, zu dem die Färinger in ihr eigenes Wohnzimmer einladen und Besuchern somit einen Einblick in das außergewöhnliche Leben an einem besonderen Ort geben.

Fotos: ivankmit / elements.envato.com; Mathias/stock.adobe.com

3

GOZO, MALTA

Tauchen auf den Malediven ist für Profis und Liebhaber unentdeckter Spots längst kein Geheimtipp mehr. Dagegen hat sich Maltas Schwesterinsel Gozo ihre Natürlichkeit und einladenden Riffe bewahrt, in denen die zerklüfteten Meereslandschaften zu spannenden Tauchgängen einladen. An der Saint Pauls Bay finden vorrangig Anfänger flache Gewässer und Sandstrände, die das Erkunden zu Beginn erleichtern. Wer sich in tiefere Gewässer vorwagt, kann im Höhlensystem der Cathedral Cave oder Billinghurst Cave das Adrenalin auf Höchstwerte bringen. Versunkene Schiffe und verwitterte Wracks sind der Unterwasserspielplatz für alle, die für einen Augenblick in eine andere Welt eintauchen möchten.

4

NEWQUAY, ENGLAND

Wellenreiten auf Hawaii schon erledigt? Die großen Brecher an der Algarve gemeistert? Den Herausforderungen starker Winde auf Teneriffa getrotzt? Für Surfer, die nach einem neuen Wallfahrtsort suchen, bietet das Städtchen Newquay die perfekten Bedingungen. Das Wassersportparadies im Norden von Cornwall zeichnet sich durch malerische Buchten und lange Sandstrände aus, an denen zudem jährlich das Boardmasters Festival im August stattfindet. Neben zahllosen Wellen und hervorragenden Surfbedingungen lässt sich die Zeit in Newquay auch bei traumhaften Sonnenuntergängen und langen Wanderrouten entlang der Küste genießen. Wer Cornwall von seiner aufregenden Seite kennenlernen oder selbst erste Schritte auf dem Board wagen will, findet an Englands Küste die besten Möglichkeiten.

5

OCHO RIOS, JAMAIKA

Die Hafenstadt Ocho Rios ist als Anlegeplatz zahlreicher Kreuzfahrtschiffe bekannt. Am Bay Beach oder Bamboo Beach finden Strandfans trotz zahlreicher Tagestouristen immer einen freien Platz, um in der jamaikanischen Sonne zu entspannen. Etwas mehr Abenteuerfeeling versprechen die Dunn's-River-Wasserfälle, die aufgrund ihrer natürlich geformten Stufen ein ungewöhnliches Gefälle bieten. Von den tropischen Spots war sogar schon Geheimagent James Bond im Jahr 1962 hingerissen: Der Film „007 jagt Dr. No" ist größtenteils auf Ocho Rios entstanden und brachte Schauspieler Sean Connery ins Schwärmen. Mit einem Cocktail in der Hand auf den Spuren einer Ikone wandeln: Kann Urlaub traumhafter sein? ‹

SORGENFREI REISEN!

Die umfangreichen Reiseschutzpakete unserer Partner bieten attraktive Konzepte und volle Leistungssicherheit für Ihre Kunden. Unser MAXPOOL-Serviceteam informiert Sie detailliert über interessante Angebote, die vor Abreise in jeden Koffer gehören.

Fotos: wirestock, belyaaa, FabrikaPhoto / elements.envato.com; Mikolaj Niemczewski / stock.adobe.com

simplr

geht’s nicht

Weniger Aufwand für
mehr Bestandswachstum

»Wer diese App ungenutzt lässt, verzichtet auf ein selbstständiges Bestandswachstum. Generieren Sie noch mehr Potenzial aus Ihrem bestehenden Kundenstamm.«

Kevin Jürgens,
Vertriebsvorstand,
PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG

Alles, was Versicherungsnehmer für eine übersichtliche Dokumentenordnung benötigen, in einer Anwendung! Die Endkunden-App simplr ermöglicht MAXPOOL-Maklern, ihren Kunden einen digitalen Versicherungsordner zur Verfügung zu stellen, in dem alle Details der laufenden Verträge mit wenigen Klicks abrufbereit sind. Neben der userfreundlichen Handhabung und dem schnellen Sortieren aktueller oder auslaufender Versicherungen hält simplr für Makler einen weiteren entscheidenden Vorteil bereit: Die App lässt den Bestand selbstständig wachsen.

Durchschnittlich schließt ein Versicherungsmakler 2,3 Verträge pro Kunde ab. Der Blick auf die Kundenseite verspricht jedoch mehr Potenzial. Ein Versicherungsnehmer benötigt insgesamt fünf bis sieben Versicherungsverträge in seinem Leben. Die Frage, woraus sich die Lücke möglicher Abschlüsse ergibt, ist einfach zu beantworten: Makler müssten mehr Präsenz zeigen und intensiver in die fortlaufende Beratung gehen. Jedoch ist dies aufgrund eines vollen Zeitplans und des laufenden Tagesgeschäfts nicht immer möglich.

simplr springt als digitaler Helfer ein und erlaubt Endkunden, selbstständig neue Versicherungen abzuschließen. Ob Berechnungen neuer Tarife, Konditionsvergleiche oder die unkomplizierte Kontaktaufnahme: Versicherungsnehmer übernehmen dank simplr Eigeninitiative und pflegen ihre Absicherungen selbstständig. Selbst das Übertragen von Versicherungen, die bei anderen Maklern abgeschlossen werden, kann über die App vom Kunden vorgenommen werden. Problemlos werden somit neue Bestände zugeführt, die den eigenen Bestand wachsen lassen. Wer auf passiven Zugewinn setzen möchte, hat es mit simplr – wortwörtlich – in der Hand.

Interessiert daran, die durchschnittlichen Vertragsabschlüsse bei Kunden deutlich anzuheben? Das Team im Maklerservice steht mit weiteren Informationen zur Verfügung und berät umfassend zum Einsatz von simplr im täglichen Maklergeschäft. ‹

JA ZU SIMPLR!
10 ÜBERZEUGENDE FAKTEN

- JEDERZEIT kostenfrei für Ihre Kunden
- UNKOMPLIZIERTER Download aus dem App Store sowie Google Play Store
- SEKUNDENSCHNELLE Installation auf allen Smart Devices
- INTUITIVE Bedienung
- PRAKTISCH für Versicherungsverträge oder Investmentdepots
- TRANSPARENT für Kunden und Makler
- INTERAKTIVE Schnittstelle für reibungslose Kommunikation
- ZEITERSPARNIS im täglichen Maklergeschäft
- SELBSTSTÄNDIGE Aktualisierung durch Kundenseite
- ÜBERSICHTLICHE Einsicht aller hinterlegten Dokumente

Neue Blickwinkel mit einer Prise Spannung

Inspirierender Input zur Persönlichkeitsentwicklung gesucht? Lust auf packende Geschichten für den Adrenalinkick nach Feierabend? Gegensätze ziehen sich an und bringen die nötige Abwechslung in den Alltag. Unsere frischen Entertainment-Tipps garantieren mit den passenden Titeln eine gelungene Mischung.

„Auf den Punkt – Mit wenigen Worten alles sagen"

Verlag: Goldmann, Autoren: Jim VandeHei, Mike Allen, Roy Schwartz, Seiten: 224, erhältlich: seit 19.02.

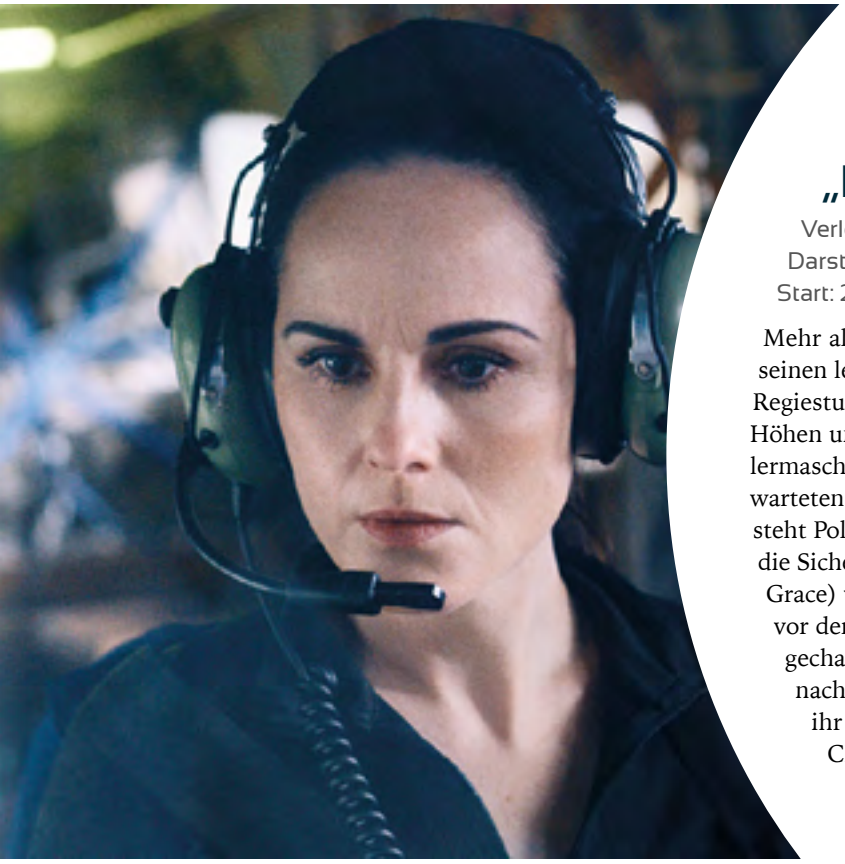
Viele Worte, wenig Inhalt! In ausschweifenden Texten und langwierigen Diskussionen wird reichlich erzählt – aber was wird wirklich gesagt? Die Gründer der amerikanischen Nachrichtenplattform Axios stellen dieser Frage eine klare Haltung gegenüber: Länge bedeutet Angst, Kürze repräsentiert Selbstvertrauen. In ihrem Ratgeber „Auf den Punkt" tragen Jim VandeHei, Mike Allen und Roy Schwartz ihr Wissen und ihre Erfahrungswerte zusammen und zeigen, wie effektiv Kommunikation im digitalen Zeitalter sein kann. Nur wer sich kurzfasst und die geringe Aufmerksamkeitsspanne von Lesern und Zuhörern zu nutzen weiß, sticht aus der überwältigenden Informationsflut hervor. Prägnant, eindrucksvoll und mit bleibendem Eindruck! Das perfekte Buch für alle, die sich auf das Wesentliche fokussieren wollen.

„Your Friends and Neighbors"

Zu sehen bei: Apple TV+, Regie: Jonathan Tropper, Craig Gillespie, Darsteller: Jon Hamm, Amanda Peet, Start: 11.04.

Für Hedgefonds-Manager Andrew „Coop" Cooper (Jon Hamm) läuft es schlecht: Seine Ehe liegt in Scherben, und seine überraschende Kündigung zieht ihm vollends den Boden unter den Füßen weg. Um seinen hohen Lebensstandard im wohlhabenden Westmont Village aufrechtzuerhalten und für seine Familie zu sorgen, beginnt er still und leise, seine Nachbarn auszurauben. Auf seinen Beutezügen entdeckt er jedoch nicht nur wertvolle Stücke und viel Bargeld, sondern auch schmutzige Geheimnisse, die sich hinter den makellosen Fassaden verbergen. Apple TV+ hat großes Vertrauen in die neue Serie von Creator Jason Tropper, der zuvor „Banshee" und „See – Reich der Blinden" verantwortete: Eine zweite Staffel wurde bereits vor Ausstrahlungsstart bestellt.

Bildcredit: Apple TV+



„Flight Risk“

Verleih: Tobis Film, Regie: Mel Gibson, Darsteller: Mark Wahlberg, Michelle Dockery, Start: 20.02.

Mehr als acht Jahre sind vergangen, seit Mel Gibson für seinen letzten Antikriegsfilm „Hacksaw Ridge“ auf dem Regiestuhl Platz nahm. Jetzt begibt er sich in luftige Höhen und inszeniert im Cockpit einer kleinen Propellermaschine eine temporeiche Geschichte, die vor unerwarteten Wendungen nur so strotzt. Im Mittelpunkt steht Polizistin Madolyn (Michelle Dockery), die für die Sicherheit des Buchhalters Winston (Topher Grace) verantwortlich ist, der sich auf seiner Flucht vor der Mafia in Alaska versteckt hat. Mit einer gecharterten Chessna soll sie den Zeugen zurück nach New York bringen. Allerdings stellt sich ihr Pilot (Mark Wahlberg) als undurchsichtiger Charakter heraus, der ein eigenes und gefährliches Ziel verfolgt. Über den Wolken beginnt ein unerbittlicher Kampf ums Überleben!

Bildcredit: TOBIS Film GmbH

„Daten sind Macht“

Verlag: Campus, Autorin: Katharina Schüller, Seiten: 304, erhältlich: ab 17.04.

Künstliche Intelligenz ist allgegenwärtig. Der Einsatz von Daten und selbstlernenden Programmen gehört zu den unverzichtbaren Tools moderner Unternehmen, die optimierte und kontextgerechte Entscheidungen für die eigene Entwicklung, exklusiven Kundenservice oder sichtbare Wettbewerbsabgrenzung treffen wollen. Die Möglichkeiten, die KI eröffnet, sind bekannt und klingen vielversprechend. Doch wie können Firmen die zukünftigen Herausforderungen der digitalen Arbeitswelt zielsicher anpacken? Welche Datenstrategie ist sinnvoll, um Teams die Arbeit zu erleichtern und Führungspersonen datenbasierte Entscheidungen treffen zu lassen? Autorin Katharina Schüller präsentiert in ihrem neuen Buch praxisnahe Sets und Werkzeuge, um den Einklang zwischen Mensch und KI zu schaffen und die Grundlagen für das nötige Mindset hinsichtlich der Bedeutung von Daten zu etablieren.

„Deine Psyche, dein Umgang mit Geld und du“

Verlag: Kösel, Autorin: Vicky Reynal, Seiten: 384, erhältlich: seit 26.02.

Wer offen über das eigene Gehalt, private Finanzen und angesparte Rücklagen spricht, stößt meist auf eine Wand des Schweigens. Geld ist in unserer Gesellschaft noch immer ein bestehendes Tabuthema, welches nur selten in großen Runden diskutiert wird. Obwohl Geld – unabhängig vom Kontostand und Einkommen – zweifellos eine bedeutende Rolle im Leben jedes Einzelnen spielt, fehlt es dem Verhältnis an einer gesunden Basis. Psychotherapeutin und Finanzexpertin Vicky Reynal untersucht das komplexe Konstrukt emotionaler Faktoren, welche die Bindung zwischen Menschen und Geld nachhaltig beeinflussen. „Wohlfühlen statt sorgen“ lautet die Devise, mit der eine gesunde Einstellung zum Sparen, Ausgeben und Anlegen geschaffen werden kann.

Bild: itscroma / elements.envato.com

Was macht eigentlich …

Maren Dienemann?

Wo andere nur noch Einsen und Nullen sehen, erkennt sie die Zusammenhänge: Maren Dienemann ist schon seit mehr als 20 Jahren ein Teil der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe und seit Kurzem als Business Analystin für den Bereich Produktmanagement verantwortlich.

Nach mehreren Zwischenstationen innerhalb des Unternehmens war dies für die zweifache Mutter so etwas wie die Rückkehr zu ihren Wurzeln: „Angefangen habe ich im Team Deckungskonzepte THV. Wir hatten damals noch einzelne Teams, die jeweils für eine Sparte verantwortlich waren. Später habe ich in den Bereichen Maklerservice und Datenmanagement gearbeitet. Aber um ehrlich zu sein, mein Herz schlägt für die Deckungskonzepte, und daher bin ich nach meiner zweiten Elternzeit wieder in den Bereich gewechselt."

In ihrer neuen Rolle als Business Analystin wird Maren Dienemann künftig noch tiefer in die Produktthemen eintauchen. Mit diesen neuen Aufgaben konnte sie sich aber schon in den vergangenen Monaten vertraut machen: „Ich habe mich intensiv in die Entwicklung unserer neuen Deckungskonzepte einbringen können und auch die Verhandlungen mit unserem neuen Risikoträger eng begleitet. Das war eine interessante Erfahrung, die mir viel Spaß gemacht hat."

Diese Erfahrung dürfte Maren Dienemann sehr gelegen kommen, denn weitere Deckungskonzepte sind bereits in Arbeit. Darüber hinaus sucht die Datenexpertin ständig nach Möglichkeiten, Prozesse zu optimieren, und steht dem Team Deckungskonzepte mit ihrer langjährigen Erfahrung jederzeit mit Rat und Tat zur Seite. Fragt sich nur, wie man das alles in nur 20 Wochenstunden unter einen Hut bekommt. „Als Mutter habe ich gelernt, meinen Alltag gut zu organisieren. Die großzügigen Homeoffice-Regelungen bei MAXPOOL sind natürlich sehr hilfreich, zumal ich bei vielen Aufgaben nicht an Bürozeiten gebunden bin und meinen Arbeitsalltag daher sehr flexibel gestalten kann." ‹

PHÖNIX THV

Tierhalterhaftpflichtversicherung für Hunde und Pferde – bester Schutz garantiert!

© Nadine Haase / stock.adobe.com

Jetzt neu!

Alle Infos zur PHÖNIX THV finden Sie unter: www.phoenix-versichert.de

PHÖNIX
Schutzgemeinschaft

Eine Rente,
tausend Möglichkeiten.
Seit über 100 Jahren versichern und schützen wir unsere Kunden und Makler. Wir bieten Ihnen die wohl fairste Maklerrente in Deutschland.
Interessiert?
Dann schreiben Sie uns:
maklerrente@maxpool.de
Wir freuen uns auf Sie!
MAXPOOL
Maklerkooperation
www.maxpool.de
Foto: westend61/elements.envato.com