Ausgabe 2 – September 2025

www.poolworld-magazin.de

POOLWORLD

Fachmagazin für Finanzdienstleister

Wie sicher ist die Rente?

Mit Strategie und Planung in einen angenehmen Lebensabend

Digitale Rentenauskunft
bAV-Expertin Claudia Tüscher wagt den Selbstversuch

Entspannt ans Ziel
Profi-Tipps für einen erfolgreichen Jahresendspurt

KI-Workflows im Test
Vier Use Cases, die das Maklerleben leichter machen

Allianz

Die perfekte Absicherung für junge Erwachsene!

Weil „immer funktionieren“ nicht immer funktioniert.

Die Allianz Arbeitskraftsicherung: wertvoller Schutz, jetzt mit Assistance-Leistungen. Wir bieten mehr als nur eine Rente. Das Expertenteam unseres Kooperationspartners ReIntra steht betroffenen Versicherten im Bedarfsfall zuverlässig zur Seite – auch unseren langjährigen Bestandskund:innen.

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

SCAN ME

Liebe Maklerinnen und Makler,

die Rente ist sicher? Dieser Satz war so schnell überholt, wie er ausgesprochen wurde. Wer seinen gewohnten Lebensstandard halten möchte, muss selbst aktiv werden und bei der Ruhestandsplanung möglichst früh alle drei Säulen der Altersvorsorge nutzen.

Damit Sie Ihre Kunden dabei optimal unterstützen können, tauchen wir in der Titelstory auf Seite 20 tief in die Materie ein und sagen Ihnen, worauf es heute und morgen bei einer soliden Vorsorge ankommen wird. Sie werden sehen: Mit Mut zur Eigenverantwortung und frühem Handeln können sich auch Normalverdiener nach wie vor einen angenehmen Lebensabend finanzieren.

Passend zu diesem wichtigen Thema hat sich Claudia Tüscher, unsere Expertin für betriebliches Vorsorge-Management, in einem Selbstversuch etwas näher mit der digitalen Rentenauskunft beschäftigt. Heraus kam ein meinungsstarker Artikel, den ich Ihnen sehr ans Herz legen möchte.

Doch was ist mit all jenen, die heute kurz vor der Rente stehen? Die Babyboomer haben im Laufe ihres Lebens viele Spar- und Vorsorgeverträge abgeschlossen, die jetzt in die Auszahlung kommen. Auf Seite 38 erfahren Sie, welche lukrativen Geschäftsmöglichkeiten sich daraus ergeben und wie Sie diese nutzen.

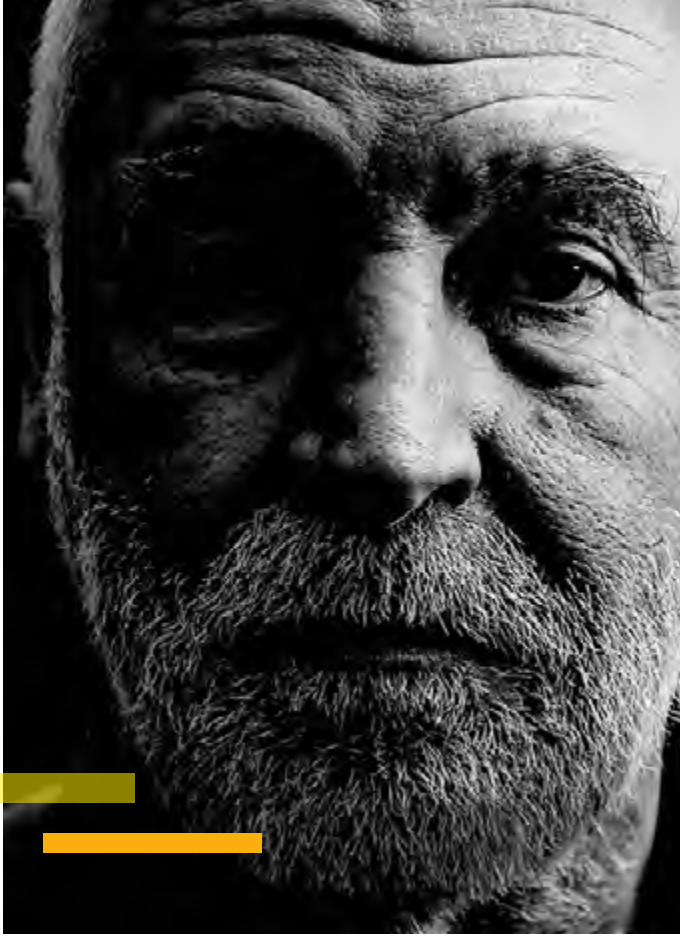
Weitere spannende Neuigkeiten erreichen uns aus der PHÖNIX Schutzgemeinschaft: Das Team brachte eine neue Energiepolice auf den Markt, die sämtliche Anlagen der Gebäudeautomation sowie der Energieerzeugung und -versorgung einschließt. Mehr dazu auf Seite 10. Damit Sie stressfrei durch die heiße Jahresendphase kommen, finden Sie im aktuellen Heft außerdem einige praktische Tipps für optimale Sach- und Gewerbeanfragen.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen noch eine angenehme Lektüre und ein ertragreiches Jahresendgeschäft!

HERZLICHST
IHR KEVIN JÜRGENS

264
Makler entschieden sich 2025 bereits für eine Zusammenarbeit mit MAXPOOL.

68
Postkarten aus Kenia: Die MAXPOOL-Incentive-Reise war auch in diesem Jahr ein absolutes Highlight. Welche Abenteuer die glücklichen Gewinner unserer Weihnachtsverlosung dabei erlebten, erfahren Sie in unserem Reisebericht.



76
Das Team mit dem Blick fürs Detail: Wenn die Versicherung die Übernahme der Behandlungskosten verweigert und dann auch noch die Krankenversicherung den Vertrag kündigt, kann nur noch der MAXPOOL-Leistungsservice helfen.

50
KI-Prozesse im Praxistest: Künstliche Intelligenz ist längst im Makleralltag angekommen. Leon Franken, Prozess- und Projektmanager bei MAXPOOL, stellt vier Use Cases vor, die vielleicht schon bald auch Ihre Arbeit erleichtern.

Impressum

Herausgeber:
MAXPOOL Maklerkooperation GmbH
Glockengießerwall 2
20095 Hamburg
Telefon: 040 29 99 40-0
Telefax: 040 29 99 40-9000
E-Mail: info@maxpool.de
Internet: www.maxpool.de

Vertretungsberechtigte Geschäftsführer:
Oliver Drewes, Kevin Jürgens, Andreas Zak
Registergericht: Amtsgericht Hamburg
Registernummer: HRB 68382

Projektleitung:
Daniel Lamann
E-Mail: daniel.lamann@maxpool.de

Redaktion:
Daniel Lamann
E-Mail: daniel.lamann@maxpool.de

Autoren:
Clemens Bahe, Jens Biegemeier, Yvonne Czernetzki, Oliver Drewes, Dina Ebrahimi, Christian Faber, Leon Franken, Kevin Jürgens, Jan Köhler, Daniel Lamann, Oliver Lepold, Frank Löffler, Kevin Matuschak, Alexej Miller, Maximilian Richter, Katharina Schlender, Claudia Tüscher, Andreas Zak

Layout und Gestaltung:
Agentur MedienMélange: Kommunikation!

Lektorat:
TextSchleiferei.de

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

Herstellungsleitung:
Daniel Lamann

Druckerei:
Druckhaus Menne GmbH
Rapsacker 10
23556 Lübeck

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

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

© 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.

20
Abgesichert in den Ruhestand:
Die gesetzliche Rente sitzt in der Demografie-Falle. Wer den gewohnten Lebensstandard im Alter sichern möchte, muss früh handeln. Wir zeigen Lösungen für ein drängendes gesellschaftliches Problem.

64
Plötzlich Boomsparte:
Immer mehr Haustierbesitzer entscheiden sich für eine Tierkrankenversicherung. Aber warum eigentlich? PHÖNIX-Geschäftsführer Frank Löffler geht mit zwei ausgewiesenen Tierversicherungs-Experten auf Spurensuche.

72
Sicherheit von Anfang an: Die Kindervorsorge ist mehr als nur der Startschuss – sie ist ein treuer Wegbegleiter durchs Leben. Mit einer Kombination aus Rendite, Flexibilität und Absicherung schaffen Sie die besten Voraussetzungen für finanzielle Freiheit.

32
„Machen Sie Lust auf die Betriebliche!“
bAV-Expertin Claudia Tüscher spricht über die Chancen und Herausforderungen der betrieblichen Altersvorsorge.

Instandhaltung leicht gemacht

So behalten auch Ihre Kunden den Überblick über alle wichtigen Wartungsaufgaben und gesetzlich vorgeschriebenen Prüfungen rund ums Haus.

Sie können diese Checkliste ganz einfach über den QR-Code herunterladen.

CHECKLISTE FÜR HAUSBESITZER: INSTANDHALTUNG & PRÜFUNGEN

1 Monatlich

- **Heizkörper entlüften (Heizperiode)** → Energieeffizienz verbessern
- **Wasserhähne und -leitungen prüfen** → Auf Undichtigkeiten und Tropfen achten
- **Lüftungsanlagen und Dunstabzug reinigen** → Verstopfungen vermeiden
- **Rauch- und CO-Melder testen** → Funktionsprüfung per Testknopf
- **Keller, Dachboden, Technikräume** → auf Feuchtigkeit, Schimmel und Ungeziefer prüfen

2 Vierteljährlich (alle 3 Monate)

- **Filter von Heizungs-, Lüftungs- oder Klimaanlagen reinigen/wechseln** → Betriebssicherheit gewährleisten
- **Fenster- und Türdichtungen prüfen** → Auf Dichtheit achten, Energieverlust vermeiden
- **Entwässerungsschächte und Fallrohre prüfen** → Verstopfungen, Laub, Schlamm entfernen
- **Garagentor(-antrieb) schmieren und prüfen** → Leichtgängigkeit, Sicherheit sicherstellen

3 Halbjährlich

- **Dach und Dachrinnen kontrollieren** → Auf lose Ziegel, Schäden, Laub prüfen
- **Fassade auf Risse und Schäden prüfen** → Früherkennung von Feuchteschäden
- **Außenanlagen inspizieren** → Wege, Terrassen, Einfahrten prüfen
- **Rückspülung der Wasserfilteranlage** → Bei zentraler Wasserfilterung nötig
- **Sicherheitsprüfung der elektrischen Anlagen (Sichtkontrolle)** → Auf beschädigte Kabel, Steckdosen achten

4 Jährlich

- **Heizungswartung durch Fachfirma** → Effizienz und Sicherheit gewährleisten
- **Schornsteinfegertermin** → Pflicht bei Feuerstätten
- **Wartung der Klimaanlage/Wärmepumpe** → Langlebigkeit und Leistung erhalten
- **Blitzschutz prüfen lassen (bei Anlagen)** → Funktionstüchtigkeit und Normeinhaltung
- **Prüfung auf Holzschädlinge/Ungeziefer** → Vor allem bei älteren Holzkonstruktionen
- **Bäume und große Sträucher schneiden** → Wachstum regulieren und Schäden vermeiden
- **Prüfung aller Versiegelungen (z. B. im Bad)** → Schimmelgefahr vorbeugen

5 Alle 2 – 5 Jahre

- **Holzschutz auf Terrassen und Außenholz erneuern** → Alle 2–3 Jahre
- **Fassade reinigen oder streichen** → Alle 5 Jahre
- **Dachwartung inkl. Abdichtungen prüfen** → Alle 2–3 Jahre
- **Fenster und Türen justieren lassen** → Alle 2 Jahre
- **Prüfung der Gebäudeversicherung** → Alle 2–3 Jahre

6 Nach Bedarf/ bei besonderen Anlässen

- **Nach starkem Unwetter** → Dach, Fenster, Außenanlagen kontrollieren
- **Bei ungewöhnlichem Energieverbrauch** → Heizung, Dämmung, Wasserleitungen prüfen
- **Hauskauf/-verkauf** → Energieausweis, Elektroprüfung, Gutachten einholen
- **Neue Elektrogeräte oder Umbauten** → Elektroinstallation ggf. anpassen lassen

Frank Löffler,
Geschäftsführer
der PHÖNIX
Schutzgemeinschaft

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

Wie heißt es so schön: Eigentum verpflichtet! Das gilt insbesondere für Wohneigentum – egal ob selbst genutzt oder vermietet. Nichts ist so ärgerlich wie ein Schadenereignis, das durch regelmäßige Maßnahmen hätte vermieden werden können.

Warum aber tun sich so viele Hausbesitzer schwer damit, regelmäßig die notwendigen Inspektionen und Rundgänge durchzuführen, während das eigene Kfz einmal die Woche durch die Waschanlage gefahren wird, die Wartungsintervalle eingehalten werden und der Wechsel von Sommer- auf Winterreifen oft schon fest im Kalender hinterlegt ist?

Ein gewichtiger Grund sind Emotionen. Kaum ein Gegenstand liegt uns so sehr am Herzen wie das eigene Auto. Und dann sind da noch die vielen Kosten und der Aufwand, den Sie als verantwortungsbewusster Hausbesitzer in Kauf nehmen müssen. Das Auto wird einfach in die Werkstatt gefahren – fertig. Dagegen erfordern Reparaturen am Haus oftmals mehrere Gewerke, machen (viel) Dreck, stören den Alltag und produzieren ungeplante Kosten.

Wie hoch solche Kosten ausfallen können, habe ich vor Kurzem selbst erfahren dürfen. Nach gut 20 Jahren war unsere Pelletheizung am Ende der Nutzungszeit angekommen. Der Reparaturbedarf war in dem Fall so groß, dass wir uns gleich für den Wechsel auf eine Wärmepumpe entschieden haben. Die vorbereitenden Arbeiten, der Rückbau der alten Anlage und die Installation der neuen Wärmepumpe haben fast zwei Wochen in Anspruch genommen und Kosten vor Förderung von knapp 30.000 Euro verursacht.

Auch wenn der Austausch der Heizung nicht zu vermeiden war, zeigt sich wieder einmal, wie wichtig es ist, das eigene Haus und Grundstück einer regelmäßigen Sichtkontrolle zu unterziehen und notwendige Arbeiten durchzuführen. Eine Pelletheizung sollte zum Beispiel einmal im Jahr von einem Fachmann gewartet werden, während der Brennraum alle vier bis sechs Wochen einer Reinigung bedarf.

CHECKLISTE FÜR HAUSBESITZER: INSTANDHALTUNG & PRÜFUNGEN

Welche Instandhaltungs- und Prüfungsarbeiten sollten Hausbesitzer außerdem im Auge behalten? Da wir als Unternehmen PHÖNIX MAXPOOL aktuell intensiv mit KI-basierten Workflows experimentieren (siehe Seite 50), haben wir diese Frage ChatGPT gestellt. Als Antwort lieferte uns der KI-Chatbot eine erstaunlich gute Checkliste mit zeitlichen Empfehlungen, die Sie nach unserer Prüfung Ihren Kunden bedenkenlos zur Verfügung stellen können. Diese Checkliste eignet sich ideal als kleiner Reminder kurz vor der Sturmsaison – und dient Ihnen gleichzeitig als Gesprächsöffner für alle Themen rund um die Absicherung von Wohneigentum. ‹

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

© imagesprocurated / elements.envato.com

Weil Sonnenstrom Sicherheit braucht

Die neue PHÖNIX-Photovoltaikversicherung Exklusiv & Premium

Fotos: ollinka, halfpoint / elements.envato.com

Mehr Details erfahren Sie
in unserem Webinar
„Lasst uns mal was gemeinsam machen“
am 7. Oktober 2025 um 10.00 Uhr.
Melden Sie sich hier an:

Warum ergibt es eigentlich für Hausbesitzer Sinn, eine PV-Dachanlage installieren zu lassen? Wir haben uns eingehend mit dem Thema beschäftigt und die aus unserer Sicht wichtigsten Argumente zusammengestellt:

Als Betreiber einer PV-Anlage tragen Sie aktiv dazu bei, das Klima zu schützen, und machen sich von Energieversorgern und damit auch von steigenden Marktpreisen unabhängig. Mit dem Verkauf von Überkapazitäten generieren Betreiber ein zusätzliches Einkommen und steigern gleichzeitig den Wert der eigenen Immobilie. Das Beste kommt zum Schluss: Die Anschaffung einer entsprechenden Anlage kann durch den Staat gefördert werden.

Dass diese Vorteile auch in den Köpfen Ihrer Kunden angekommen sind, zeigen aktuelle Zahlen des Strom-Reports. Bis Ende 2024 waren rund 4,7 Millionen PV-Anlagen in Deutschland installiert, die rund 72,2 TWh produziert haben. Das Investitionsvolumen in Photovoltaik betrug alleine im Jahr 2023 rund 17,2 Milliarden Euro. Das bedeutet im Umkehrschluss, dass sich für jeden PHÖNIX MAXPOOL-Partner zusätzliche Vertriebsmöglichkeiten ergeben, für die wir ab sofort eine richtig starke Absicherung bieten.

Mit der PHÖNIX PV Exklusiv und der PHÖNIX PV Premium stehen den PHÖNIX MAXPOOL-Partnern zwei echte All-Risk-Deckungen zur Verfügung, die sogar eine GAP-Deckung bei finanzierten Anlagen berücksichtigen. Eine Betreiberhaftpflicht und eine Montageversicherung mit bis zu sechs Monaten Montagedauer ergänzen das Angebot.

NEUGIERIG?

Auf www.phoenix-versichert.de stehen ab sofort alle Unterlagen inklusive Tarifrechner mit Sofortabschluss zur Verfügung.

GEMEINSAM ERFOLGE SCHAFFEN

Die PHÖNIX Schutzgemeinschaft sucht derzeit nach bis zu 20 Partnern, die gemeinsam mit unserem Team und der INTER eine groß angelegte Leadaktion im Bereich Photovoltaik umsetzen wollen. Wir haben Zugriff auf bis zu 1.700.000 Adressen von Objekten mit einer PV-Anlage auf dem Dach. ‹

HIER EINIGE HIGHLIGHTS

- Anlagenneuwert bis 50.000 Euro – Verzicht auf die vereinbarte Selbstbeteiligung beim ersten Schadenfall!
- Verzicht auf den Einwand der groben Fahrlässigkeit bei Schäden bis zu 100.000 Euro
- Innere Betriebsschäden an elektronischen Bauteilen bis 2.500 Euro
- Best-Leistungs-Garantie
- Keine Restwertanrechnung im Versicherungsfall
- Anlagen bis zu einem Neuwert von 1.000.000 Euro mit Direktabschluss versicherbar

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

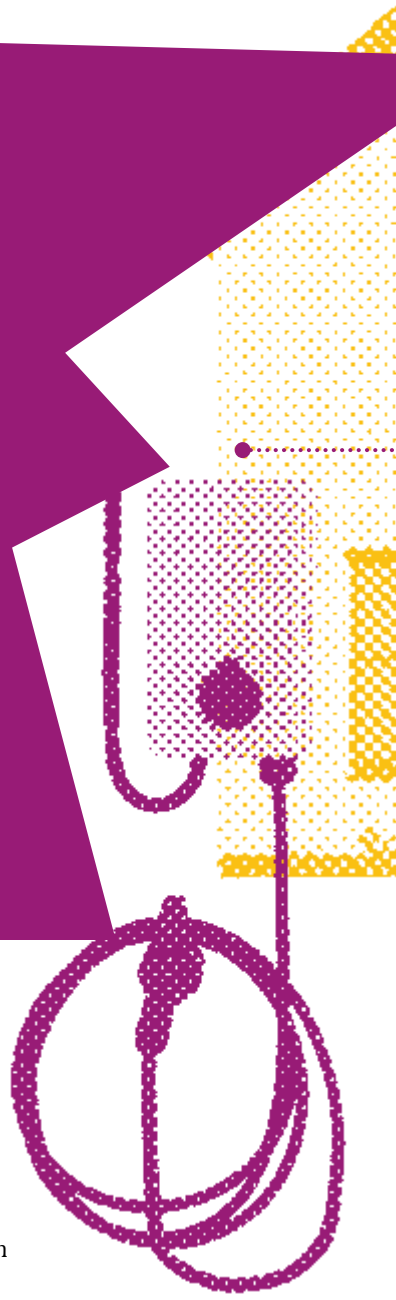
Alle Informationen zum Produkt finden Sie unter:

Foto: halfpoint, artimasa_studio/elements.envato.com

PHÖNIX HomeTec Protect

Die neue Energiepolice der PHÖNIX Schutzgemeinschaft

Kaum ein Eigenheimbesitzer denkt aktuell nicht über Modernisierungen der Energie- und Gebäudetechnik nach. Wer bei der Absicherung einer solchen Investition nichts dem Zufall überlassen will, entscheidet sich für eine Allgefahrenversicherung, die sämtliche Anlagen einschließt, ohne die bestehende Wohngebäudeversicherung anzutasten.



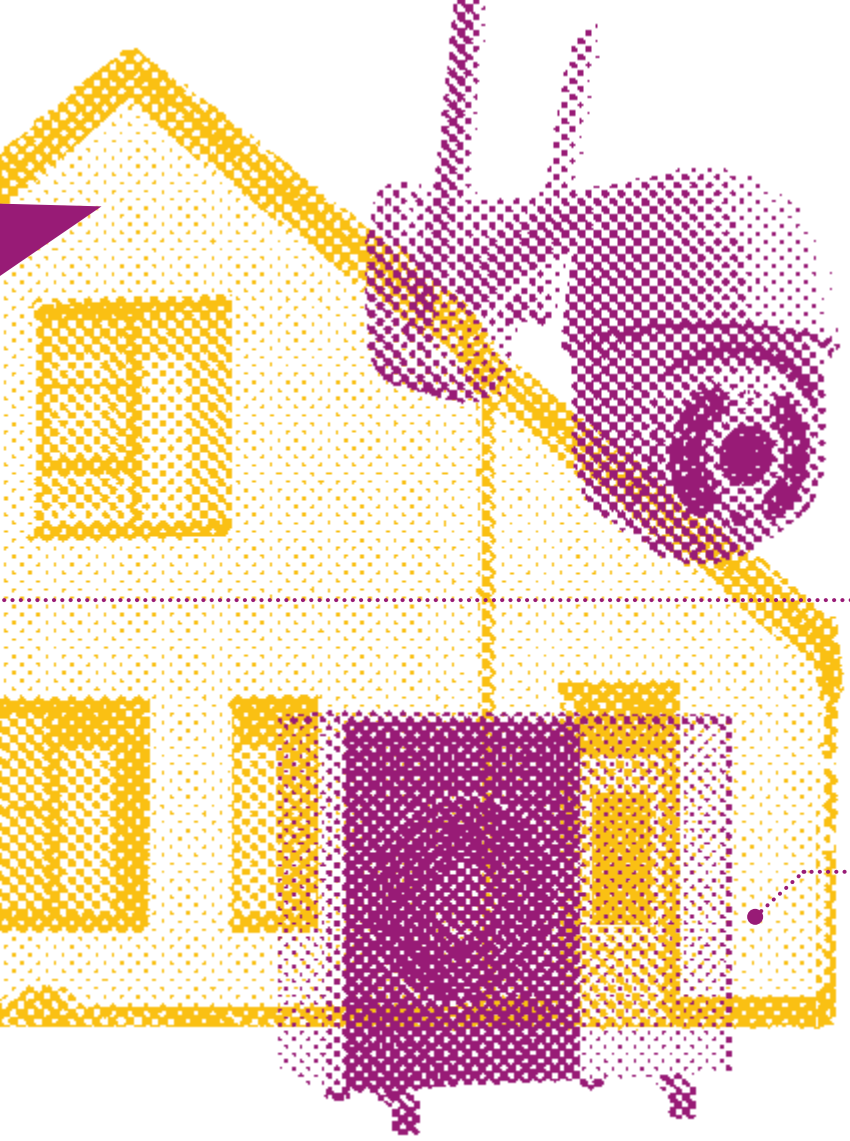
Wir sind in einem neueren Ortsteil von Waldsee nahe Speyer. Ein beschaulicher Ort nicht unweit des Dreisamstadions, wo der SC Freiburg bis 2021 seine Heimspiele austrug. Zwischen den Jahren 2005 und 2015 wurde hier intensiv gebaut, die Häuser waren damals auf dem neuesten Stand der Technik. Nun, 20 Jahre später, machen sich die ersten Hausbesitzer daran, notwendige Modernisierungen durchzuführen. An einem Haus prangen schon neue Klimageräte, beim Nachbarn nebenan stehen eine nagelneue Wärmepumpe sowie eine PV-Anlage inklusive Wallbox. Es sind wichtige Investitionen in die Zukunft, die sich die Besitzer der Immobilien einiges kosten lassen.

So weit, so gut. Aber wie versichert man die Geräte denn richtig? In der Regel sind die Anlagen über die Wohngebäudeversicherung gegen die normalen Gefahren versichert. Doch was, wenn der Eigenheimbesitzer eine Allgefahrendeckung für die verschiedenen Anlagen einschließen will? Den Vertrag auf einen Tarif umzustellen, der eine Allgefahrenkomponente beinhaltet, bedeutet meist einen erheblichen Mehrbeitrag. Wer sich dies ersparen will, lässt die bestehende Absicherung unangetastet – und ergänzt sie stattdessen ganz einfach um die neue Energiepolice der PHÖNIX Schutzgemeinschaft.

Gemeinsam mit René Arne Schmidt, dem Underwriter für technische Versicherungen der INTER, haben wir eine echte Allgefahrendeckung für alle Anlagen der Energie- und Gebäudetechnik von Ein-/Zwei- oder Mehrfamilienhäusern entwickelt. Im Rahmen unserer Energiepolice können alle Anlagen versichert werden, die mit der Energieerzeugung und -versorgung oder der Gebäudeautomation eines Hauses zu tun haben. Das umfasst unter anderem

- Wärmepumpen
- Photovoltaikanlagen
- Solarthermie-/Geothermieanlagen
- Wallboxen
- Batteriespeicher
- Gas- und Pelletheizungen
- Klimaanlagen
- Blockheizkraftwerke
- Balkonkraftwerke
- Smarthome-Installationen (Gebäudeautomation)

Bilder: digitalstormcinema, escapejaja, mamanamsai /elements.envato.com



VERSICHERBARE SACHEN
Technikgruppen

Smarthome-Technik	
Kommunikations-technik	Telekommunikation, KNX-/ Funk-System, SAT-Anlage
Steuerungstechnik	BUS-System, Gebäudeauto-mation, Energiemanagement
Einbruchschutztechnik	Alarmanlage, Videoüberwachung, Kamerasystem
Brandschutztechnik	Brand-/Rauch-/Gefahren-meldeanlage, Gaswarnanlage
Solarstromtechnik	
Photovoltaikanlagen	Solarmodule, Wechselrichter, Unterkonstruktion, Zähler
Batteriespeicher	Lithium-Ionen-Akku, Blei-Säure-Batterien, Redox-Flow
E-Ladestationen	AC-/DC-Ladesäulen, Strom-/ Solartankstellen, Wallboxen
Balkonkraftwerke	Solarmodule, Wechselrichter, Stromzähler, Verkabelung
Heizungs-/Klimatechnik	
Solar-/Geothermie	Sonnenkollektor, Wärmespeicher, Regeleinheit mit Pumpe
Wärmepumpen	Luft-/Wasserwärmepumpen, Kompressor, Radialventilator
Heizungsanlagen	Gasbrenner, Wärmetauscher, Umwälzpumpe, Regeleinheit
Klimaanlagen	Kompressor, Kondensator, Verdampfer, Drossel, Steuerung

Die Beitragsberechnung ist relativ einfach – Basis für die Prämienermittlung ist der jeweilige Anlagenneuwert. Zusätzlich kann das Versicherungspaket um eine Betreiberhaftpflicht und bei Bedarf eine Montageversicherung ergänzt werden. Beitragsmindernde Faktoren sind Selbstbehalte, Wartungsverträge und der Ausschluss der Grundgefahren Feuer, Leitungswasser, Sturm/Hagel.

Wir sind uns sicher: Mit der PHÖNIX HomeTec Protect haben wir ein Produkt entwickelt, das die aktuellen Herausforderungen unserer gemeinsamen Kunden zu 100 Prozent abbildet und den Partnern der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe einen starken Vertriebsansatz an die Hand gibt. ‹

Mehr Infos unter phoenix-versichert.de/Energiepolice

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

Frank Löffler,
Geschäftsführer der
PHÖNIX Schutzgemeinschaft

Erfahren Sie mehr!

Damit Sie bestens vorbereitet ins Kundengespräch gehen, stellen wir Ihnen die neue Energiepolice in einer speziellen Webinar-Reihe näher vor. Einfach QR-Code scannen, anmelden und dabei sein!

Bilder: Pressmaster, Rimidolove, kasiopeja999 /elements.envato.com

Schütze das Wertvollste, was du hast – mit dem Wechselvorteil der APKV

Die eigene Gesundheit und die der Familie schützen ist das Wichtigste.
Mit der Allianz sind Angestellte, Selbstständige und Freiberufler bestens abgesichert.

Das sechste Jahr in Folge wechselten mehr Menschen von der gesetzlichen in die private Krankenversicherung als umgekehrt. Damit stieg die Zahl der PKV-Vollversicherten im Jahr 2023 auf 8,71 Millionen Personen. Erstmals seit 2011 ist der Bestand damit auch netto gewachsen – nach Abzug der Sterbefälle und der Abgänge wegen gesetzlicher Versicherungspflicht.

Besonders in den für das Neugeschäft relevanten Zielgruppen Gen Y und Gen Z lassen sich veränderte Bedürfnisse und Wertvorstellungen beobachten, welche diesen Trend weiter verstärken.

Befeuert durch die Corona-Pandemie sowie aktuelle Krisen und Kriege, gelten Gesundheit, Sicherheit und Individualität als die Statussymbole von heute.

Gesundheit wird zunehmend als Lebensstil und Investition in die eigene Zukunft gesehen. Der steigende Höchstbeitrag in der GKV von nun 1.050,52 Euro macht in diesem Zusammenhang eine private Absicherung für die 1,6 Millionen freiwillig gesetzlich Versicherten immer attraktiver.
Der perfekte Zeitpunkt für den Start unserer neuen, leistungsstarken MeinGesundheitsschutz-Tarife.

MIT DEM „WECHSELVORTEIL"-HIGHLIGHT VON ANFANG AN MEHR GELD ZURÜCK!
Wechseln Versicherte zur APKV, können sie von Anfang an eine höhere Beitragsrückerstattung erhalten.
Die APKV rechnet die leistungsfreie Versicherungszeit in der GKV oder in der Vollversicherung bei einer anderen PKV auf die BONUS-Staffel bei der APKV an. Das erhöht den BONUS in den entsprechenden Tarifen auf bis zu 30 Prozent Beitragsrückerstattung.

HINWEIS:
Leistungsfreiheit in der GKV besteht sogar dann, wenn Leistungen bis zu einem Gesamtwert in Höhe von 300 Euro pro Kalenderjahr bei der GKV in Anspruch genommen wurden.
Die Auszahlung der BRE nach dieser Regelung erfolgt, sofern alle Voraussetzungen für den Erhalt der BRE erfüllt sind. Ein weiterer Vorteil: Die Leistungen aus MeinVorsorgeprogramm wirken sich nicht auf die BRE aus. ‹

Lernen Sie MeinGesundheitsschutz und den Wechselvorteil in einem unserer Online-Seminare kennen, oder informieren Sie sich in unserem Maklerportal.

Foto: Allianz

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

Besser abgesichert als abgeschaltet

Wenn Technik zur Existenzbedrohung werden kann

Foto: YuriArcursPeopleimages/elements.envato.com

Die Elektronikversicherung ist in vielen Branchen nicht weniger wichtig als die Inhalts- oder Betriebshaftpflichtversicherung.

Ob Arztpraxis, Handwerksbetrieb oder Hotelküche – wer auf Technik setzt, sollte beim Schutz nicht sparen. Die Elektronikversicherung schließt genau die Lücken, die klassische Policen offen lassen. Elektronikversicherung? Noch so ein nutzloses Produkt, das schon lange aus der Mode ist? Nein, im Gegenteil – die Elektronikversicherung ist eine Absicherung, die in vielen Bereichen der Wirtschaft eine wichtige Rolle übernimmt.

Während die klassische Inhaltsversicherung die elektronische Technik gegen die „normalen" Gefahren Feuer, Einbruchdiebstahl, Leitungswasser und Sturm/Hagel absichert, haben mehr als 65 Prozent aller Elektronikschäden andere Ursachen. Das schließt unter anderem die unsachgemäße Handhabung ein, genauso wie Fahrlässigkeit, Sturzschäden, Kurzschlüsse oder auch Transportunfälle. Für besonders elektroniklastige Branchen gehört die Elektronikversicherung zu den unverzichtbaren Absicherungen neben der Inhalts- und Betriebshaftpflichtversicherung.

ZIELGRUPPE HEILWESEN

Kaum eine Arztpraxis, ein Labor oder eine Apotheke kommt heute noch ohne Technik aus. Sei es die Behandlungseinheit in der Zahnarztpraxis (bis 80.000 Euro), die MRT beim Orthopäden (bis 3 Millionen Euro) oder auch das Ultraschallgerät beim Kardiologen (bis 100.000 Euro) – ohne einen auf das jeweilige Fachgebiet spezialisierten Gerätepark geht heute gar nichts mehr.

ZIELGRUPPE HANDWERK

Die Zeiten, in denen Zange, Schraubendreher, Säge und anderes Werkzeug ausgereicht haben, sind schon lange vorbei. Heute wird auch der Handwerksalltag sehr stark durch die Nutzung elektronischer Geräte geprägt. Die Kosten für Laptops, Drohnen und Kameras, digitale Nivelliergeräte oder Partikelmessgeräte belaufen sich in der Summe schnell auf mehrere 10.000 Euro.

ZIELGRUPPE DIENSTLEISTUNGSBETRIEBE

Für die Einrichtung einer Hotel- oder Restaurantküche muss der Unternehmer ziemlich tief in den Geldbeutel greifen. Abhängig von der Größe der Küche und dem eigenen Anspruch können die Kosten schnell sechsstellig werden. Wenn Herd, Konvektomat oder Kühlhaus plötzlich die Arbeit einstellen, wird es herausfordernd, den Geschäftsbetrieb aufrechtzuerhalten.

Wie bekommt man jetzt die Kurve beim Kunden? Wie schaffen Sie es, dem Arzt, dem Handwerker, dem Hotelier das Risiko bewusst zu machen? Stellen Sie im Kundengespräch die Frage „Ist die Funktionsfähigkeit Ihres Betriebes von elektronischen Geräten abhängig und könnte ein Ausfall die Abläufe beeinträchtigen oder sogar ganz stilllegen?" Ist die Antwort Ja, dann ist der erste Schritt getan. Das PHÖNIX MAXPOOL-Team unterstützt Sie gerne bei der Risikoanalyse und der Angebotserstellung. ‹

Weitere Informationen finden Sie hier:
www.phoenix-versichert.de/Elektronik

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

Wenn Stillstand das größte Risiko ist

Maschinen- und Geräteversicherungen sind für Unternehmen unverzichtbar. Bei der Wahl des passenden Tarifs gilt es allerdings einiges zu beachten.

Denken Sie bei „Maschinenraum“ nicht auch zuerst an einen dunklen, lauten und stickigen Raum? Vielleicht auf einem Schiff? Das sollten Sie nicht, denn Maschinenräume – oder besser Räume mit Maschinen – sehen in unserer automatisierten Arbeitswelt ganz anders aus. Sie bilden das Herzstück produzierender Unternehmen. Aber nicht nur aus der Produktion, sondern auch aus zahlreichen anderen Branchen sind Maschinen und Geräte nicht mehr wegzudenken. Oder wann haben Sie zuletzt Bauarbeiter eine Grube mit der Hand ausheben sehen?

Eines haben diese Maschinen und Geräte gemeinsam: Nur wenn sie laufen, sind sie effizient. Sie erhalten die Wettbewerbsfähigkeit, einen Stillstand gilt es also nach allen Möglichkeiten zu vermeiden. Kein Wunder, dass sich Maschinen- und Geräteversicherungen immer größerer Beliebtheit am Markt erfreuen. Denn Maschinen und Geräte sind Investitionen, zu deren Schutz Sie als Makler mit der passenden Versicherung beitragen können – und somit Ihre Kunden vor finanziellen Verlusten bewahren. Aber bei der Wahl des richtigen Versicherungsschutzes gibt es vieles zu beachten.

WOVOR SCHÜTZT EINE MASCHINEN- ODER GERÄTEVERSICHERUNG?

Zu den typischen Risiken, die abgedeckt werden, zählen Bedienungsfehler, Ungeschicklichkeit oder Vorsatz Dritter, Schäden durch Diebstahl, Einbruch sowie unvorhersehbare Ereignisse und je nach Police Transportschäden.

WELCHE FRAGESTELLUNGEN SIND BEI DER WAHL DER DECKUNG ZU BEACHTEN?

- **Versicherungssumme:** Ist der Wert der Maschine oder des Geräts vollständig abgedeckt?
- **Versicherungsumfang:** Welche Risiken sind abgedeckt und sind Zusatzleistungen enthalten?
- **Selbstbehalt:** Wie hoch ist der Selbstbehalt im Schadenfall?
- **Neuwert- oder Zeitwertversicherung:** Grundsätzlich handelt es sich bei einer Maschinenversicherung um eine Reparaturversicherung, welche den Zeitwert abdeckt. Lässt sich die Versicherung durch eine Vereinbarung zur Neuwertentschädigung im Totalschadenfall ergänzen?

UNSERE PRODUKTEMPFEHLUNGEN

Die Maschinenversicherung der Mannheimer ist nach unserer Auffassung eine exzellente Absicherung für Sie und Ihre Kunden.

EGAL FÜR WAS SIE SICH ENTSCHEIDEN

Maschinenstillstand kann existenzbedrohend sein. Nehmen Sie Ihren Kunden die Sorgen und verleihen Sie ihnen ein gutes Gefühl. Wir helfen Ihnen dabei, den notwendigen individuellen Schutz für Ihre Kunden zu erarbeiten. Die Maschinen- und Geräteversicherung bietet ein großartiges Vertriebspotenzial und findet überall eine gute Ansprache, denn in Zukunft werden uns immer mehr Maschinen und Geräte im Alltag begegnen. Für Sonderkonzepte und die einfache Eindeckung über selbst rechnende Deckungsnoten sprechen Sie gern unser Team Komposit an. ‹

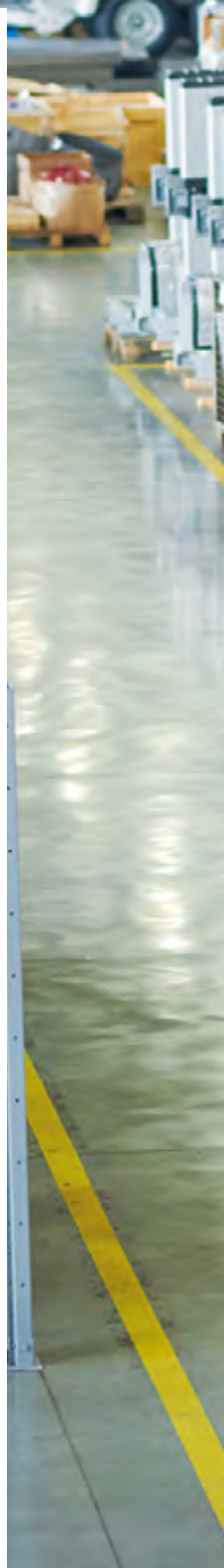


Foto: seventyfourimages/elements.envato.com

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

DIE MASCHINEN- UND GERÄTEVERSICHERUNG DER MANNHEIMER

Highlights des Versicherungsschutzes für stationäre Maschinen und maschinelle Anlagen:

- **Allgefahrendeckung:** Alles, was nicht versichert ist, ist ausgewiesen. So besteht Schutz gegen die meisten unvorhersehbaren Gefahren, wie Bedienungsfehler und Ungeschicklichkeit des eigenen Personals, Kurzschluss und Überspannung sowie Wasser-, Öl- und Schmiermittelmangel.
- **Versicherungswert:** Bei Maschinen und maschinellen Einrichtungen wird der Wiederbeschaffungswert im Neuzustand (WinN) versichert.
- **Konstanter Versicherungsbeitrag:** Keine indexgebundene Anpassung der Versicherungssummen und Beiträge (kein „3/71“).
- **Kostenpaket ohne Mehrbeitrag:** Zusätzlich anfallende Kosten sind mitversichert, unter anderem für Aufräumung, Dekontamination, Entsorgung und Schadensuche. Im Leistungspaket KOMFORT bis 15.000 Euro, im Leistungspaket PREMIUM bis 30.000 Euro.
- **GAP-Deckung im PREMIUM-Paket:** Im Falle eines Totalschadens geleaster oder finanzierter Maschinen schützt sie vor einer möglichen finanziellen Lücke zwischen der Restforderung aus dem Leasing- oder Kreditvertrag und dem Wiederbeschaffungswert.

Auch die Geräteversicherung kann glänzen. Für transportable und fahrbare Geräte wartet die Mannheimer mit zusätzlichen Highlights auf:

- **Allgefahrendeckung:** Zusätzlich zu den genannten unvorhersehbaren Gefahren besteht Schutz bei Vandalismus und Diebstahl sowie gewerbsmäßiger Vermietung.
- **Versicherungsumfang:** Individuell je Maschine bzw. Gerät wählbar als Maschinenbruch- und Kaskoversicherung (volle Deckung), Kaskoversicherung (Ausschluss innerer Betriebsschäden) oder Maschinen-Teilversicherung (ausgewählte, einzeln benannte Gefahren versichert).
- **Wahl zwischen zwei Versicherungswerten:** Listenpreis mit 100 Prozent Unterversicherungsverzicht oder Wiederbeschaffungskosten im Neuzustand (WiN).

Weitere Informationen zum Rahmenvertrag Mannheimer

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

Gesundheitsabsicherung für Beamtenanwärter

Warum eine fundierte Beratung unerlässlich ist

Bei vielen jungen Menschen steht ab September der Eintritt in die Berufslaufbahn an. Egal ob Lehramts-Referendar(in), Polizist(in), Soldat(in) oder Beamter bzw. Beamtin auf Probe, eins haben alle gemeinsam: Der Einstieg in die Beamtenlaufbahn bringt zahlreiche Herausforderungen und Entscheidungen in der Gesundheitsabsicherung mit sich. Eine fundierte Beratung zum komplexen Beihilfesystem durch Sie als Versicherungsmakler ist daher unerlässlich.

SPEZIELLE BEDÜRFNISSE VON BEAMTENANWÄRTERN

Anwärter unterschätzen häufig den Umfang und die Bedeutung der Gesundheitsversorgung. Eine Beratung hilft, Themen wie die Abdeckung zahnmedizinischer, stationärer und ambulanter Leistungen zu verstehen. Die passende private Krankenversicherung und die richtige Beihilfe-Ergänzungsversicherung sind essenziell, um die finanziellen Lücken des staatlichen Beihilfesystems zu schließen.

Tarife wie der ARAG BeihilfeBest bieten umfangreiche Zusatzleistungen, die über die Grundversorgung hinausgehen – ideal für Beamtenanwärter.

Weitere Informationen finden Sie hier: www.arag-partnervertrieb.de/beihilfe/

WARUM EINE BERATUNG UNERLÄSSLICH IST

Das Beihilfesystem variiert je nach Bundesland, und nur eine individuelle Beratung kann umfassend über die verschiedenen Versicherungsoptionen informieren. Folgende Aspekte sollten dabei berücksichtigt werden:

1. **Bundeslandspezifische Unterschiede:**
   Jedes Bundesland hat eigene Regelungen zur Beihilfe. Eine detaillierte Beratung stellt sicher, dass Anwärtern keine finanziellen Nachteile entstehen.

2. **Bedarfsgerechte Versicherungsprodukte:**
   Der Markt bietet eine Vielzahl von Tarifen. Die Beratung hilft, das zur individuellen Lebenssituation passende Produkt zu finden, sei es für Ledige, Verheiratete oder Familienangehörige.

3. **Langfristige Perspektive:**
   Die richtige Entscheidung zu Beginn der Laufbahn kann auch Auswirkungen auf die spätere Versorgung im Ruhestand haben.

Beamtenanwärter profitieren langfristig von einer fundierten Beratung durch Sie als Beihilfe-Experten. So können Ihre Kunden fundierte Entscheidungen für ihre Gesundheitsabsicherung treffen. Sorgen Sie dafür, dass Beamtenanwärter bei ihrem Start ins Berufsleben gut für ihre Zukunft gerüstet sind. ‹

Foto: Marian Vejcik

Foto: champzy/elements.envato.com

Füße hochlegen und dabei ganz einfach Courtage verdienen.

Immobilien verkaufen ohne Aufwand

Was Sie tun müssen? Einfach den Kontakt zum Verkäufer herstellen und die Füße hochlegen. Wir übernehmen die gesamte Abwicklung des Verkaufsprozesses von der Vermarktung bis zur Übergabe des Objekts.
Sichern Sie sich Ihre attraktive Vergütung als Tippgeber – wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme!

Richters Immobilien

Tel.: +49 176 72357968
info@richters-immobilien.de
www.richters-immobilien.de

Wie sicher ist die Rente noch?

Das gesetzliche Rentensystem ächzt unter der demografischen Belastung, die Notwendigkeit einer privaten und betrieblichen Vorsorge wird seit Langem von Branche und Politik betont. Vielen Menschen droht dennoch Altersarmut. Welche Lösungen bieten sich für ein immer drängender werdendes gesellschaftliches Problem an?

„Die Rente ist sicher“ ist ein starker Slogan. Der damalige Arbeitsminister Norbert Blüm (CDU) sprach ihn erstmals 1986 im Bundestagswahlkampf und meinte die gesetzliche Rente. Elf Jahre später wiederholte der Politiker den Satz wie ein Mantra im Bundestag, als das Parlament das Rentenreformgesetz verabschiedete. Vor dem Hintergrund einer gestiegenen Lebenserwartung und einer sinkenden Geburtenrate wurde erstmals ein sogenannter demografischer Faktor eingeführt. Auch die Absenkung des Rentenniveaus sollte die Renten der Deutschen in Zukunft langsamer ansteigen lassen.

Das Rentenniveau zeigt an, wie sich die Renten im Verhältnis zu den Löhnen entwickeln. Es ist das Verhältnis einer Standardrente (nach 45 Beitragsjahren als Durchschnittsverdiener) zum durchschnittlichen Arbeitsentgelt. Von den 1970er- bis Mitte der 1990er-Jahre lag das Rentenniveau über 55 Prozent und sank dann bis 2010 auf 50 Prozent. Der Tiefpunkt wurde 2015 mit 47,7 Prozent verzeichnet. Seit 2018 sorgt eine sogenannte „Haltelinie“ dafür, dass das Rentenniveau mindestens 48 Prozent beträgt.

Das Grundproblem hat sich jedoch immer weiter verschärft. Die Rentenbeiträge von heute, je zur Hälfte vom Arbeitgeber und vom Arbeitnehmer, finanzieren die gesetzliche Rente. In diesem rein umlagefinanzierten Rentensystem („Generationenvertrag“) müssen immer weniger Beitragszahler für immer mehr Rentner aufkommen (siehe Grafik). Standen 1962 noch sechs Beitragszahler einem Rentenbezieher gegenüber, waren es 2022 nur mehr 2,2. Prognosen gehen davon aus, dass in 25 Jahren auf einen Rentner nur noch 1,2 Beitragszahler kommen.

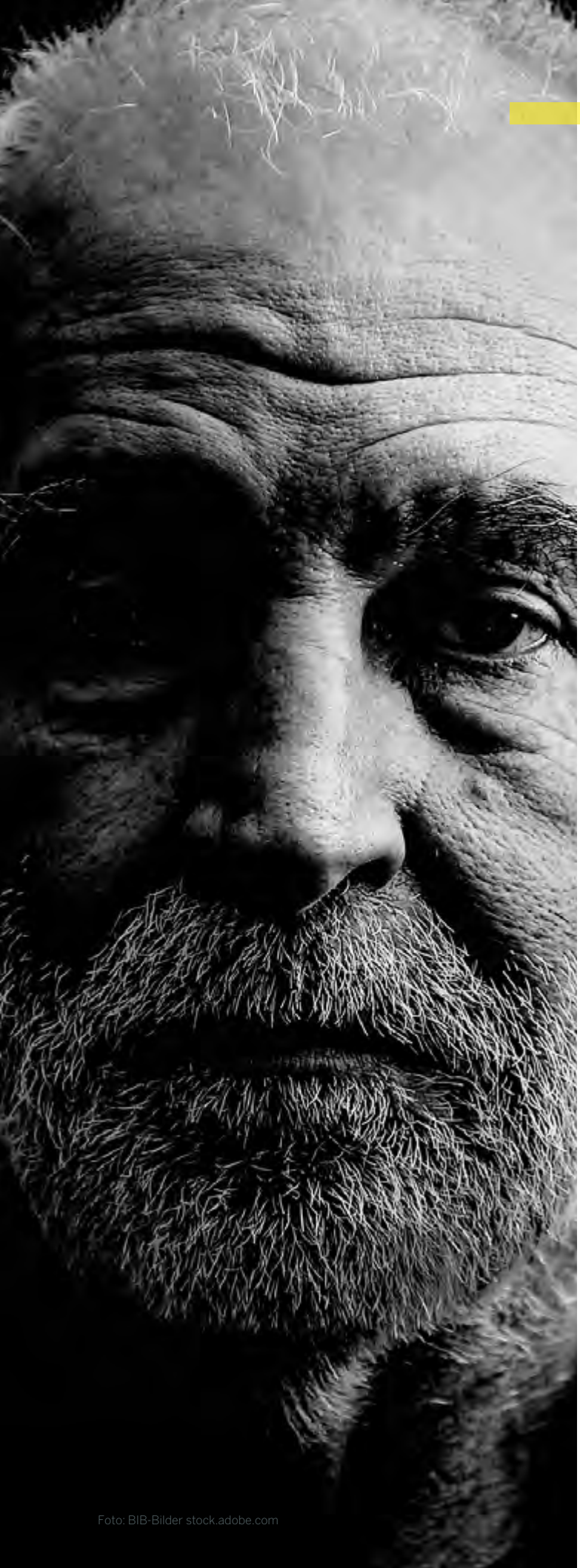


Foto: BIB-Bilder stock.adobe.com

»Die Aktienrente wäre ein Schritt in die richtige Richtung gewesen.«

Oliver Drewes,
Vorstandsvorsitzender
PHÖNIX MAXPOOL Gruppe

WELCHE REFORMEN SIND SINNVOLL?

Die unter Druck stehende gesetzliche Rente ist nur ein Teil im deutschen System der Altersvorsorge. Seit 2005, als das Alterseinkünftegesetz eingeführt wurde, gilt ein Drei-Schichten-Modell. Die Altersvorsorgemodelle der drei Schichten unterscheiden sich neben steuerlichen Betrachtungen vor allem in ihrer Flexibilität und Verfügbarkeit des Kapitals. In der Regel gehen steuerliche Förderungen und Zulagen mit einer geringeren Flexibilität der Altersvorsorge einher.

Klar ist, dass die gesetzliche Rente zwar weiterhin als wichtiges Standbein der Altersvorsorge angesehen, aber in sehr vielen Fällen nicht annähernd ausreichen wird, um den erreichten Lebensstandard im Alter zu sichern. Ist dieses System überhaupt zukunftsfähig? Rentenexperten unterbreiten verschiedene Reformvorschläge: die Absenkung des Rentenniveaus, die Erhöhung des Renteneintrittsalters gekoppelt an die wachsende Lebenserwartung oder ein vergrößerter Kreis der Beitragspflichtigen, zum Beispiel ergänzt um Beamte, Selbstständige und Politiker, werden dabei immer wieder genannt. Die Parteien haben hier zudem höchst unterschiedliche Ideen (siehe Kasten).

Oliver Drewes, Vorstandsvorsitzender der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe, vertritt dazu eine unpopuläre Meinung: „Im Lichte von Fachkräftemangel und fortschreitend besserer Medizin sollte das Renteneintrittsalter bei 70 festgelegt sein. Aus meiner Sicht können Menschen auch in den 60ern noch ihrem Job nachgehen, und bekanntlich machen es ja viele auch sehr gern“, so Drewes. Für Härtefälle, wie den berühmten Dachdecker, sollte es aber separate Regelungen geben. „Hier würde ich viel Flexibilität einräumen. Auch eine Rente mit 60 oder 63 mag ja weiterhin machbar bleiben, wenn der Rentner bereit ist, entsprechend passende Abzüge zu tragen“, so Drewes weiter. ››

SO POSITIONIEREN SICH DIE PARTEIEN ZUR RENTE

Die deutschen Parteien haben teilweise sehr unterschiedliche Vorstellungen von der Zukunft der Rente. Hier sind die wichtigsten Positionen (Stand: Bundestagswahl 2025) im Überblick:

- **CDU/CSU:** Beibehaltung des Renteneintrittsalters von 67 Jahren und Stärkung der drei Säulen der Altersvorsorge: gesetzliche, betriebliche und private.
- **SPD:** Stabilisierung des Rentenniveaus und Ablehnung einer Erhöhung des Renteneintrittsalters über 67 Jahre.
- **Grüne:** stabiles Rentenniveau, Einführung eines Bürgerfonds (kapitalgedeckte Vorsorge) und Einbeziehung von Beamten und Selbstständigen in die gesetzliche Rentenversicherung.
- **Linke:** Anhebung des Rentenniveaus auf 53 Prozent, Solidarische Mindestrente, Einbeziehung von Beamten und Selbstständigen, Senkung des Renteneintrittsalters auf 65 Jahre.
- **FDP:** flexibler Renteneintritt, Aktienrente, individuelle Altersvorsorge und Stärkung der betrieblichen Altersversorgung.
- **AfD:** Erhöhung des Rentenniveaus auf 70 Prozent des letzten Nettoeinkommens, Rentenversicherung für Selbstständige und Politiker, stärkere Berücksichtigung von Elternschaft bei der Rentenberechnung.
- **BSW:** Einführung eines Rentensystems nach österreichischem Vorbild, mit Einbeziehung aller Erwerbstätigen in die gesetzliche Rentenversicherung und einer Mindestrente von 1.500 Euro nach 40 Beitragsjahren.

Die Bundesregierung plant, die Mütterrente III zum 1. Januar 2027 einzuführen.

Quelle: deutsche-rentenversicherung.de

DIE AKTUELLEN RENTENPLÄNE DER POLITIK

Was plant die aktuelle Bundesregierung, nachdem die teils ambitionierten Pläne der Ampel-Regierung es aufgrund des vorzeitigen Koalitionsbruchs im November 2024 nicht über die parlamentarische Ziellinie schafften? Zum 1. Juli 2025 ist eine Rentenerhöhung von 3,74 Prozent in Kraft getreten, die sowohl für die alten als auch die neuen Bundesländer gilt. Die Regierung will außerdem das Rentenniveau weiterhin bis 2031 bei 48 Prozent stabilisieren und den Beitragssatz auf maximal 20 Prozent begrenzen („doppelte Haltelinie"). Diese Maßnahme soll die Rentenversicherung langfristig stabilisieren und die finanzielle Belastung für Beitragszahler limitieren. Arbeitgeberverbände kritisieren die Kosten für die geplanten Maßnahmen jedoch als zu hoch.

Bis zum Spätherbst sollen alle Teile des von der Bundesregierung angekündigten Rentenpakets dem Bundestag zur Beratung vorliegen. Bis dahin wird munter diskutiert. Zum Beispiel wird überlegt, Beamte und Selbstständige in das gesetzliche Rentensystem miteinzubeziehen, um es auf eine breitere Basis zu stellen. Außerdem sind Verbesserungen bei der Mütterrente geplant, um die Anerkennung von Kindererziehungszeiten zu erhöhen. Und die Erwerbsminderungsrente soll erhöht werden, indem die Zurechnungszeit verlängert wird.

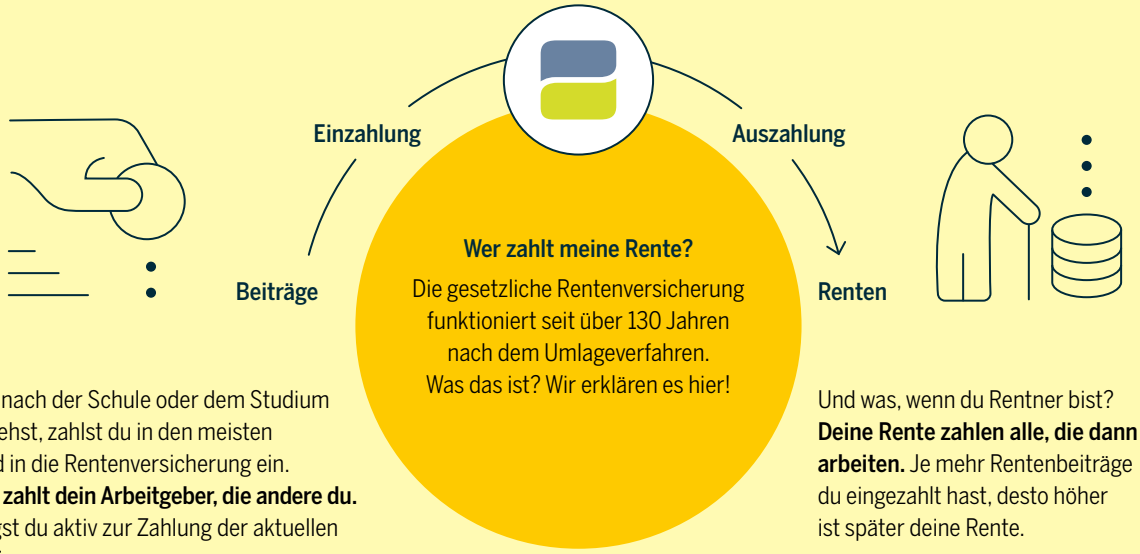
KEINE AKTIENRENTE IN SICHT

Der ehrgeizige Plan, wie im Ausland zumindest einen Teil der Rente auf ein Kapitalumlageverfahren umzustellen – die von der FDP propagierte sogenannte Aktienrente –, wird hingegen nicht weiterverfolgt. Vorgesehen waren die Einrichtung und Finanzierung eines staatlichen Fonds mit Darlehen und Eigenmitteln des Bundes. Dieser Fonds sollte das Geld in globale Aktien und Anleihen investieren. Die erwirtschafteten Erträge sollten in die Rentenversicherung fließen und zur Stabilisierung des Rentenniveaus beitragen.

Foto: gstockstudio/elements.envato.com

UMLAGEVERFAHREN

Die Beiträge von heute finanzieren die Renten von heute. Das ist der Generationenvertrag.



Quelle: Rentenblicker

Dazu sollten zwei Prozentpunkte des paritätisch finanzierten Beitragssatzes von 18,6 Prozent abgezweigt werden und in den Aufbau der Aktienrente fließen. „Das war ein guter Ansatz. Natürlich war die anteilige Höhe in dem Konzept noch unzureichend, aber es wäre ein Schritt in die richtige Richtung gewesen. Ich hoffe sehr darauf, dass der Gedanke, eine kapitalgedeckte Ergänzung zur gesetzlichen Rente zu schaffen, in absehbarer Zeit in Berlin wieder aufgegriffen wird“, bedauert Oliver Drewes das Scheitern des Konzepts aufgrund des Koalitionsbruchs der Ampel.

Laut den Berechnungen wären ab dem Jahr 2036 die ersten Erträge aus der Aktienrente in die gesetzliche Rentenversicherung geflossen. Rund 10 Milliarden Euro pro Jahr hätten dann zusätzlich zur Verfügung gestanden, um das Rentensystem zu stärken und die Beitragszahler zu entlasten. Kritik gab es jedoch an dem dadurch zeitweise verschärften Finanzierungsdefizit in der Rentenversicherung, an womöglich zu hohen Renditeannahmen und an den Risiken der Kapitalanlage.

Die aktuelle Koalition setzt stattdessen auf die Privatwirtschaft. Anstelle der Aktienrente plant die neue Regierung nun die sogenannte Frühstart-Rente. Die Idee: Für Kinder ab sechs Jahren sollen bis zum 18. Lebensjahr monatlich 10 Euro angelegt werden. Laut Koalitionsvertrag soll die Verwaltung der Frühstart-Rente privatwirtschaftlich organisiert werden. Das bedeutet, dass möglicherweise Akteure wie Banken, Sparkassen und Fondsgesellschaften direkt Angebote dafür machen könnten. ››

»Ein Rentensystem, in dem auf 1,2 Beitragszahler ein Rentner kommt, kann langfristig nicht auf dem heutigen Niveau funktionieren.«

Oliver Drewes,
Vorstandsvorsitzender
PHÖNIX MAXPOOL GRUPPE

Bilder: moto-rama/elements.envato.com

WAS PASSIERT MIT DER RIESTER-RENTE?

Eine weitere große Baustelle im deutschen Rentensystem ist die Riester-Rente. Als staatlich geförderte kapitalgedeckte Altersvorsorge mit Garantie gehört sie zur zweiten Schicht (Zusatzversorgung). Sie wurde 2005 eingeführt, um einen Ausgleich für die damalige Absenkung des Rentenniveaus zu schaffen, und funktioniert über ein komplexes System mit Zulagen und Garantien. „Der Ansatz mit der Zulagenförderung bei gleichzeitiger Günstigerprüfung auf steuerliche Förderung mit all den Besonderheiten verfolgte seinerzeit den Anspruch auf soziale Ausgewogenheit – das Ergebnis war und ist jedoch ein regulatorischer Wahnsinn, ein bürokratisches Ungetüm“, so PHÖNIX MAXPOOL-Chef Drewes. Viel zu verwaltungsaufwendig aus Sicht der Versicherer und damit (zu) teuer.

Zudem verlieren Kapitalmärkte mit harten Garantieversprechungen massiv an Effizienz und Rentabilität. „Insofern würde ich Garantieleistungen generell stark reduziert halten und im Gegenzug deutlich mehr Flexibilität einbauen“, rät Drewes. Die damalige Sorge des Gesetzgebers, das Altersvorsorgekapital könnte vom Bürger zweckentfremdet werden, widerspricht dem Gedanken einer eigenverantwortlichen Handlung der Sparer. „Insofern würde ich in alle Sparprodukte eine maximale Flexibilität einbauen. Die Förderung würde ich tatsächlich ausschließlich über die steuerliche Absetzbarkeit abbilden“, so Drewes.

Das könnte womöglich bald Realität werden. Denn die Bundesregierung möchte die bisherige Riester-Rente durch ein neues privates Altersvorsorgemodell ersetzen. Es soll von bürokratischen Hemmnissen befreit und mit dem Verzicht auf zwingende Garantien sowie der Reduzierung der Verwaltungs-, Produkt- und Abschlusskosten reformiert werden. Das geht aus einer Antwort auf eine Kleine Anfrage der Fraktion Bündnis 90/Die Grünen im Juli 2025 hervor.

Auch eine Ausweitung des Kreises der Förderberechtigten soll demnach geprüft werden. „Das neue Produkt soll mit einer möglichst einfachen staatlichen Förderung für Bezieherinnen und Bezieher kleiner und mittlerer Einkommen begleitet werden. Kern der reformierten Riester-Rente wird ein Anlageprodukt sein, das es auch in Form eines Standardproduktes geben soll“, heißt es in der Erklärung. Weitere Details gab es bis Redaktionsschluss nicht, die Vertriebsbranche darf gespannt sein.

TIPPS FÜR BERATERINNEN UND BERATER

Was können Beraterinnen und Berater angesichts der schwierigen Rahmenbedingungen tun, um die Vorsorgesituation ihrer Kunden zu verbessern? „Aus meiner Sicht ist es ein Fehler der Berater, vielfach nach der allerbesten Rendite und nach besonders innovativen Produkten zu suchen. Meine Erfahrung aus über 30 Jahren sagt, dass bei den innovativsten Produkten auch vielfach Kapitalverlust entstanden ist“, erinnert sich Oliver Drewes und nennt Schiffsbeteiligungen oder bestimmte Immobilienthemen als Beispiele. „Der größte Teil der Altersversorgung sollte aus meiner Sicht solide investiert sein. Konservative Kapitalanlagen, die nicht nach dem letzten Renditepunkt gieren, sondern solide Steigerungen versprechen“, so Drewes weiter. Ein möglichst früher Start in die Vorsorge sei zudem anzustreben, denn Zeit ist neben dem Zins die wichtige Rechengröße.

Ein wiederkehrendes Problem in der Beratung ist jedoch, dass vor allem gering verdienende oder in Teilzeit arbeitende Menschen kein Geld für eine zusätzliche Absicherung haben und später überdurchschnittlich von Altersarmut betroffen sein werden. Hier empfiehlt PHÖNIX MAXPOOL vor allem den Blick auf die zweite Schicht. Denn insbesondere die bAV mit einem Arbeitgeberzuschuss und mit einer verhältnismäßig geringen Nettobelastung des Beitrags ist ein probates Mittel, um Altersversorgung effizient aufzubauen (siehe auch Interview auf Seite 26). „Dieses Thema ist leider noch lange nicht lückenlos im Beratermarkt und im Vertrieb angekommen. Ein Grund dafür ist sicher, dass bei der bAV vielfach der Makler den Vertragsabschluss übernimmt, der die Firma betreut, und nicht derjenige, der gerade beim Kunden ist“, betont Drewes. Daher werde die bAV sicherlich oftmals zu Unrecht „wegberaten“.

Foto: nd3000/elements.envato.com

Unser Fazit: Die gesetzliche Rente wird nicht verschwinden, aber allein reicht sie keinesfalls aus, um den gewohnten Lebensstandard im Ruhestand zu sichern. Beraterinnen und Berater sollten bei ihren Kunden daher alle Möglichkeiten für betriebliche und private Altersvorsorge nutzen und insbesondere auf die Formen der staatlich geförderten Altersvorsorge hinweisen. Mit der richtigen Strategie, rechtzeitiger Planung und Mut zur Eigenverantwortung ist in jedem Fall ein guter Lebensabend möglich. Die Politik sollte neben wirksamen Rentenreformen vor allem auch für eine bessere finanzielle Bildung der Bürgerinnen und Bürger sorgen, was die Beratung vereinfachen könnte. ‹

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

SO FUNKTIONIERT DIE GESETZLICHE RENTE IM DETAIL

Die Rentenversicherungsbeiträge belaufen sich derzeit auf 18,6 Prozent des Bruttolohns. Die Hälfte davon trägt der Arbeitnehmer, die andere Hälfte der Arbeitgeber. Die eingezahlten Beiträge werden nicht angespart, sondern direkt an die aktuellen Rentner ausgezahlt. Das bedeutet, dass die arbeitende Bevölkerung die Renten der älteren Generation finanziert (Umlageverfahren).

Folgende Faktoren bestimmen die Rentenhöhe:

- **Entgeltpunkte:** werden für jedes Jahr vergeben, in dem Beiträge gezahlt werden. Die Anzahl hängt vom jeweiligen Verdienst im Verhältnis zum Durchschnittsverdienst aller Versicherten ab.
- **Zugangsfaktor:** berücksichtigt Zu- oder Abschläge bei vorzeitigem Renteneintritt oder späterem Rentenbezug.
- **Aktueller Rentenwert:** wird jährlich angepasst und gibt den Wert eines Entgeltpunktes in Euro an.
- **Rentenartfaktor:** berücksichtigt die Art der Rente, zum Beispiel Altersrente oder Erwerbsminderungsrente.

Die Deutsche Rentenversicherung schickt jedem Versicherten ab dem 27. Lebensjahr und nach mindestens fünf Beitragsjahren eine jährliche Renteninformation zu, die Auskunft über die bisher erworbene Rentenanwartschaft gibt. Um einen Anspruch auf gesetzliche Rente zu haben, muss eine Mindestversicherungszeit von fünf Jahren erfüllt sein. Die Renten werden jährlich zum 1. Juli angepasst, um die Rentenhöhe an die aktuelle wirtschaftliche Entwicklung anzugleichen.

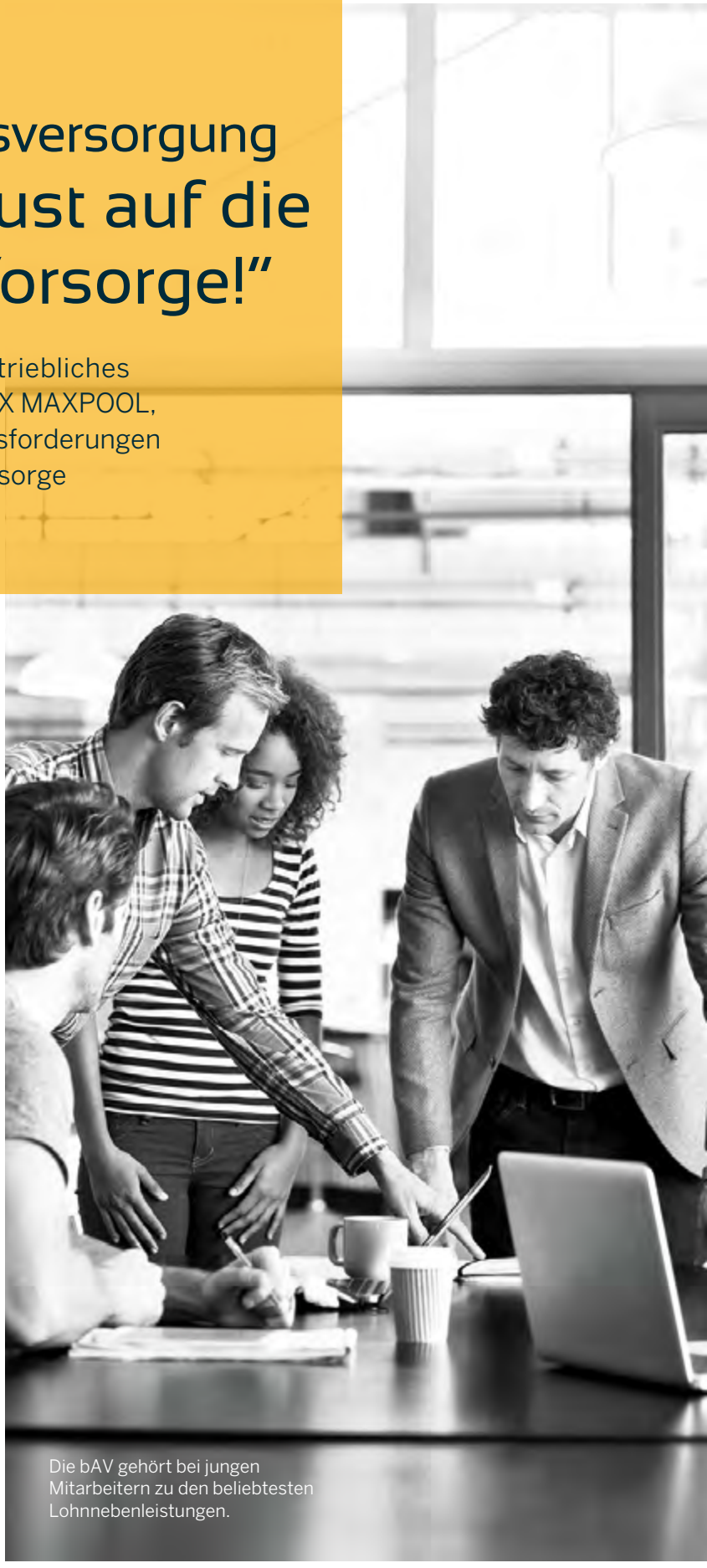
Quelle: DRV

Bei der erfolgreichen Einführung der bAV sind Ihre Beraterfähigkeiten entscheidend.

Betriebliche Altersversorgung

„Machen Sie Lust auf die betriebliche Vorsorge!“

Claudia Tüscher, Expertin für betriebliches Vorsorge-Management bei PHÖNIX MAXPOOL, über aktuelle Chancen und Herausforderungen der bAV im Rahmen der Altersvorsorge



Die bAV gehört bei jungen Mitarbeitern zu den beliebtesten Lohnnebenleistungen.

Warum ist die bAV in Deutschland trotz aller Förderung insbesondere bei KMU nicht flächendeckend verbreitet?
Alle, auch kleine oder mittlere Unternehmen hatten schon Berührung mit dem Thema. Und wenn es nur durch die Einstellung eines neuen Arbeitnehmers ist, der einen Vertrag mitbringt und dort fortführen möchte. Spätestens hier stellt sich die Frage an den Arbeitgeber, wie er damit umgehen sollte. Was aber oft fehlt, ist die Unterstützung des Arbeitgebers bei der Information, Umsetzung und natürlich auch der Finanzierung. Wenn ein Arbeitgeber nur das gesetzliche Mindestmaß erfüllt, was Information und Zuschuss angeht, kann er dieses Thema auch weiterhin recht gut aus dem Unternehmen heraushalten.

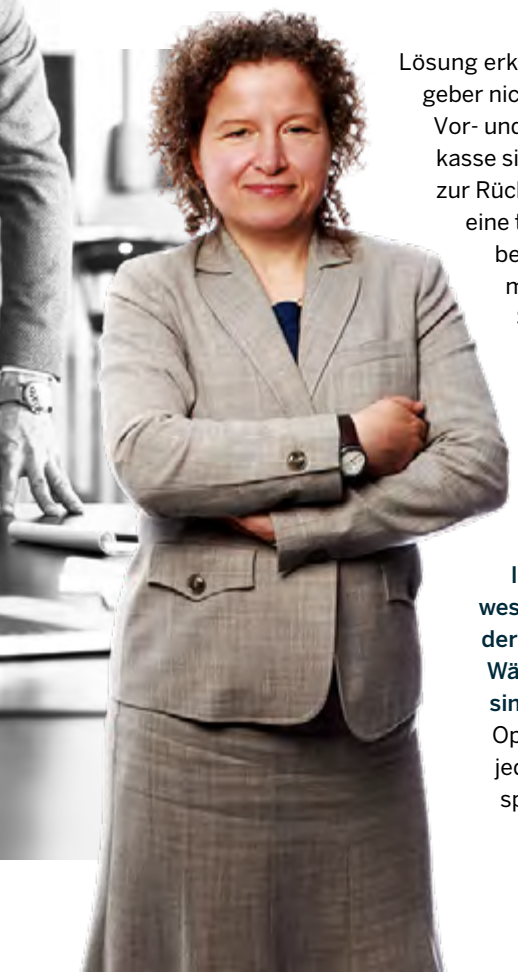
Was genau ist das gesetzliche Mindestmaß?
Das ist immer noch die Holschuld nach Informationen vom Arbeitnehmer und ein Zuschuss von 15 Prozent auf eine Entgeltumwandlung, soweit der Arbeitgeber eine Sozialversicherungsersparnis hat. Es ist aber nicht klug, nur das Minimum anzubieten.

Foto: YuriArcursPeopleimages/elements.envato.com

Die bAV ist eine der beliebtesten Lohnnebenleistungen der Arbeitnehmer und definitiv wichtiger als ein Jobrad oder ein Obstkorb. Hier lohnt es sich durchaus für den Arbeitgeber, attraktive Angebote proaktiv anzubieten und selbst auch verbal und finanziell hinter dieser Lösung zu stehen.

Ist die bAV in Deutschland mit fünf Durchführungswegen und einer aufwendigen, zeitintensiven Beratung für Unternehmen zu komplex?
Ein klares Jein. Es ist so komplex, dass man sich als Vermittler ganz auf dieses Thema spezialisieren kann und sogar Studiengänge hierzu angeboten werden. Hier ist es jedoch die Aufgabe des Beraters, dem Arbeitgeber zuzuhören, was wichtig ist, seine Wünsche zu erfassen und ein Angebot speziell für dieses Unternehmen vorzustellen. In 90 Prozent der Fälle kommen wir mit der Direktversicherung nach § 3 Nr. 63 EStG aus. Wer dies als passende Lösung erkannt hat, braucht dem Arbeitgeber nicht mehr zu erklären, was die Vor- und Nachteile einer Unterstützungskasse sind und warum eine Fondsanlage zur Rückdeckung von Pensionsfonds eine tolle Idee sein kann. Hier habe ich bei Kundenbesuchen zusammen mit dem Makler schon lustige Situationen erlebt, wenn das Fachwissen einfach rausmuss. Also ja, es ist kompliziert. Aber ein guter Berater findet genau die passende Lösung und macht das Thema damit übersichtlich.

»Stellen Sie die Vorteile der Versorgung in den Vordergrund und nicht die Haftung des Arbeitgebers!«



In Großbritannien gibt es eine wesentlich höhere Verbreitung der bAV über ein Opt-out-Modell. Wäre das in Deutschland auch sinnvoll und durchführbar?
Opt-out in der bAV bedeutet, dass jeder Mitarbeiter, der nicht widerspricht, eine Entgeltumwandlung automatisch macht. Diese kann der Arbeitnehmer natürlich aktiv ändern, aber erst mal hat er einen Vertrag. Da es für den Mitarbeiter einfacher ist, nichts zu tun (und eine bAV zu haben), als aktiv zu widersprechen, ist die Durchdringung hier wesentlich höher. Auch in Deutschland ist ein Opt-out-Modell grundsätzlich möglich. In dem aktuell meistgenutzten Modell, dem Opt-in, muss stattdessen bei der Entgeltumwandlung die Initiative vom Arbeitnehmer ausgehen. Da nur wenige Arbeitnehmer morgens aufstehen und denken: „Heute wird ein super Tag, ich schließe mal eine bAV bei meinem Arbeitgeber ab“, ist hier wieder der Berater mit seinen Fähigkeiten gefragt.

Was spricht gegen das Opt-out-Modell?
Die hohen gesetzlichen Hürden. So muss der Arbeitnehmer lange vor Beginn der Versicherung informiert werden und ganz lange Zeit zum Widerspruch haben. Dafür ist es dem Arbeitgeber nicht wichtig genug, sich so intensiv mit dem Thema zu beschäftigen und die Arbeitsverträge rechtlich entsprechend anzupassen. Hier würde es helfen, wenn der rechtliche Rahmen vereinfacht würde, sodass auch kleine Unternehmen ohne Betriebsrat und Rechtsabteilung dort unkompliziert teilnehmen könnten.

Welche Tipps haben Sie für Beraterinnen und Berater, die sich den bAV-Markt erschließen möchten?
Oft werde ich gefragt, was der Arbeitgeber tun muss, um zu 100 Prozent aus der Haftung raus zu sein. Das finde ich nicht zielführend. Zum einen ist der Arbeitgeber immer mit in der Haftung, eine 100-prozentige Freistellung können wir nicht bieten. Dies geht nur über das Sozialpartnermodell, welches aber nur über die Tarifvertragsparteien bezogen werden kann. Zum anderen nehmen Berater dem Arbeitgeber die Lust auf das Thema, wenn sie die Haftung in den Fokus stellen! Stellen Sie stattdessen die Vorteile der Versorgung in den Vordergrund und machen Sie so Lust auf bAV. Und wenn beim Arbeitgeber mindestens drei Personen arbeiten, kann eine Kombination mit einer betrieblichen Krankenversicherung genau das sein, was sich der Arbeitgeber für seine Mitarbeiter wünscht. Für die bei uns angebundenen Vermittelnden erstellen wir hier gerne passende Vorschläge. ‹

Mediziner-Beratung mit Weitblick

Das neue Vorsorgekonzept der Hallesche garantiert Ärzten und Zahnärzten in allen Phasen ihres Berufswegs die richtigen Weichenstellungen für einen perfekten PKV-Schutz – vom Studium bis zur Niederlassung.

Etwa 125.000 Studierende der Human- und Zahnmedizin sind an den deutschen Universitäten eingeschrieben. Ob in den Kliniken oder als niedergelassene Ärzte in eigener Praxis: Den angehenden Medizinern winken attraktive Berufschancen mit exzellenten Verdienstmöglichkeiten. Doch nicht allein das macht sie zu einer klassischen Klientel für die private Krankenvollversicherung. Schon von Berufs wegen wissen sie sehr genau, was eine hochwertige Absicherung im Krankheitsfall wert ist.

DEN WEG IN DIE PKV FREI HALTEN

Vom Beginn des Medizinstudiums bis zum Zeitpunkt, an dem sie die freie Entscheidung zwischen gesetzlicher und privater Krankenversicherung treffen können, vergehen einige Jahre. Der Weg vom Studium durch die anschließende Facharztausbildung bis hin zu einer möglichen Niederlassung ist fordernd, vielfach auch belastend. Damit die eigene Krankenakte den späteren Weg in die PKV nicht versperrt, ist es umso wichtiger, frühzeitig die Weichen richtig zu stellen. Und gerade hier liegt für Vermittler ein entscheidender Verkaufs- und Beratungsansatz, sich schon heute die Kunden von morgen zu sichern. Denn kaum eine Berufsgruppe ist ähnlich affin für die PKV wie die Ärzteschaft.

VOM STUDIUM BIS ZUR NIEDERLASSUNG

Die Hallesche hat ein nachhaltiges Vorsorgekonzept für Mediziner entwickelt, das diesen Zielgruppen nicht nur bereits zu Beginn ihres Studiums den Weg in die PKV öffnet, sondern auch ein Höchstmaß an Flexibilität bei der bedarfsgerechten Ausgestaltung des Versicherungsschutzes während der beruflichen Laufbahn garantiert. Mit speziellen Optionstarifen, den Vorteilen der NK.select-Welt oder den Besonderheiten beim Mediziner-Krankentagegeld steht ein einzigartiges Produktkonzept entlang der gesamten Customer Journey von Ärzten und Zahnärzten zur Verfügung. Vom Studium bis zur Niederlassung – und natürlich auch noch darüber hinaus. ‹

Mehr Informationen unter www.vermittlerportal.de/medizinerkonzept

Bilder: Hallesche

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

Mehr Rente durch den Wechsel der GKV

bAV-Experte Jens Biegemeier erklärt, wie es geht.

Bei allen Kassen sind 95 Prozent aller Leistungen der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) gleich. Unterschiede gibt es nur in den Zusatzleistungen, die die unterschiedlichen Krankenkassen bieten. Meistens muss man aber auch dafür etwas tun oder selbst in die Tasche greifen. Beispielsweise gibt es Kostenzuschüsse für Fitnessstudios, Zahnreinigung, Impfungen etc.

Die meisten werden aber sowieso nicht genutzt oder nur selten in Anspruch genommen. Da ergibt es manchmal großen Sinn, mit dem Kunden über einen Krankenkassenwechsel zu sprechen, wenn der Zusatzbeitrag im Vergleich zu anderen Kassen sehr hoch ist. Den höchsten Zusatzbeitrag verlangt 2025 die KNAPPSCHAFT Krankenkasse mit 4,40 Prozent, dicht gefolgt von der IKK mit 4,3 Prozent. Den geringsten Zuschuss verlangt zurzeit die BKK firmus mit 2,18 Prozent. Man kann also mehr als 2 Prozent sparen. Da sich Arbeitgeber und Arbeitnehmer den Beitrag ja „teilen“, macht so eine Ersparnis bei einem Verdienst von monatlich 4.000 Euro gut und gerne 30 Euro netto aus.

„Geh mir weg mit Krankenkassenwechsel, das ist doch viel zu aufwendig!“, mag nun der eine oder andere sagen. Ich sage: stimmt nicht! MAXPOOL bietet über die AMEISE ein Krankenkassen-Vergleichstool – VGK24 – an, bei dem man sich kostenlos registrieren und online einen Wechsel durchführen kann. Aufwand: zehn Minuten. Nacharbeit: keine (VGK24 klärt alles mit den beiden Kassen und dem Arbeitgeber). Die Courtage macht einen nicht reich, aber für zehn Minuten Arbeit ein enorm guter Stundenlohn. Wie man sich als Makler bei VGK24 registriert, finden Sie im Supportbereich der AMEISE.

WAS NUN TUN MIT DER ERSPARNIS?

Wir nehmen die 30 Euro, die der Kunde durch den Wechsel eingespart hat, und „vermehren“ das Geld. Durch Steuer- und Sozialversicherungsersparnis und Arbeitgeber-Pflichtzuschuss werden daraus nämlich circa 65 Euro, die wir dann in eine bAV investieren. Ein 30-jähriger Kunde hat dann bei einem gut laufenden Fondstarif mal eben gut 200 Euro mehr Rente – und hat im Prinzip selbst keinen Cent investiert, da er ja ohne Ihre Hilfe den Krankenkassenwechsel nicht gemacht hätte. Das ist schon mal der Knaller. Jetzt wird es aber ganz verrückt …

WIR LEGEN NOCH WAS OBENDRAUF

Über 20 Millionen Arbeitnehmer haben Anspruch auf vermögenswirksame Leistungen. Das sind ungefähr die Hälfte aller Arbeitnehmer in Deutschland. Die Wahrscheinlichkeit, dass man da auf jemanden trifft, der diesen Anspruch hat, ist also sehr groß. Die vermögenswirksamen Leistungen werden in den meisten Fällen in Bausparverträge oder Banksparpläne investiert. Der gängigste Arbeitgeberbeitrag, der als vermögenswirksame Leistungen gezahlt wird, ist 26,59 Euro. Er wird dann versteuert und es werden Sozialabgaben darauf gezahlt und aus dem Netto werden dann 26,59 Euro investiert. Das heißt, der Arbeitnehmer zahlt selbst aus seinem Netto circa 14,15 Euro dazu.

Nach sieben Jahren (so lange muss man einzahlen, um an das Geld heranzukommen) hat man dann gut 2.000 Euro eingezahlt und entweder beim Bausparer fast keinen Gewinn gemacht oder, wenn man einen tollen Fonds erwischt hat, vielleicht 2.500 Euro auf dem Konto. In den meisten Fällen wird das Geld aber nicht – wie eigentlich die Intention sein sollte – für den Vermögensaufbau verwendet. Dann gibt’s ein neues Sofa oder einen schönen Urlaub. Das Ganze macht man dann fünf Mal in 35 Jahren. Geht man in Rente, ist davon nichts übrig. Es geht aber auch

Bilder: twiri/elements.envato.com

anders. Die wenigsten wissen, dass man die vermögenswirksamen Leistungen auch in der bAV nutzen kann. Hier investiert man nicht nur die 26,59 Euro, ohne dass man selbst etwas dazuzahlt, man bekommt vom Arbeitgeber sogar auch den Arbeitgeberzuschuss obendrauf. Bei unserem 4.000-Euro-Bruttolohn-Kunden kann dann die Kombination aus Krankenkassenwechsel und Wechsel der vermögenswirksamen Leistungen vom Bausparer zur bAV einen Bruttobeitrag von über 120 Euro bedeuten! Wie cool ist das denn? Die Zusatzrente: über 400 Euro! Der Hammer!

NOCH MAL ANDERS BETRACHTET

Rechnet man das Ganze dann noch in Kapital um, sieht man den Unterschied zu den vermögenswirksamen Leistungen: anstatt 12.500 Euro (5 x 2.500 Euro nach jeweils sieben Jahren) bekommt der Kunde satte 140.000 Euro ausgezahlt! „Das muss man aber noch versteuern, und es müssen Krankenversicherungsbeiträge gezahlt werden!“, höre ich es schon rufen. Ja, das stimmt. Die Hälfte ist weg. Bleiben immer noch 70.000 Euro übrig!

Sie sehen, die Ersparnis durch einen GKV-Wechsel ist nicht nur ein extrem guter Gesprächseinstieg, sondern kann Ihrem Kunden auch zu einer richtig guten Zusatzrente und Ihnen zu einem Zusatzverdienst verhelfen – ohne dass der Kunde etwas aus seinem Portemonnaie extra aufwenden muss.

Natürlich helfen wir Ihnen bei der Umsetzung. Sowohl bei der einmaligen Registrierung bei VGK24 als auch bei der „Vorher-nachher-Gehaltsabrechnung“. Kommen Sie gerne auf das bAV-Team von MAXPOOL zu. ‹

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

Jens Biegemeier,
Experte für betriebliches Vorsorge-Management, MAXPOOL

Claudia Tüscher,
Fachberaterin für betriebliches Vorsorge-Management, MAXPOOL

Aufgedeckt: Was die digitale Rentenauskunft wirklich taugt

MAXPOOL-bAV-Expertin Claudia Tüscher testet das System für Sie. Ein Selbstversuch mit überraschenden Erkenntnissen!

Ich bin jetzt 57 Jahre alt, und natürlich sorge ich finanziell für das Rentenalter vor. Hier bringe ich schon einiges auf die „Habenseite“. Und mit meinem zunehmenden Alter und wachsenden Gehalt sind immer mal wieder Verträge für die Altersvorsorge hinzugekommen, meist im betrieblichen Bereich. Wenn ich das so im Kopf überschlage, sollte ich aktuell zusätzliche Renteneinkünfte von mindestens 1.000 Euro zusammenhaben. Natürlich erst mit 67. Aber wie viel ist es genau, und wie viel ist es netto? Da wird es unübersichtlich und schwierig. Und so geht es auch vielen meiner und Ihrer Kunden. Da sind verschiedene Verträge zur Altersvorsorge vorhanden, aber einen genauen Überblick haben wir nicht. Wir können uns bisher nur auf unser Gefühl verlassen, genug oder eben auch nicht genug für das Alter vorzusorgen. Wenn wir es genau wissen wollen, nehmen wir den Versicherungsordner und suchen uns die letzten Standmitteilungen raus, schreiben dies auf und überlegen selber, wie hoch wohl die Abzüge auf die Versorgung sein werden.

Das geht jetzt einfacher. Als ich 2023 das erste Mal von der digitalen Rentenauskunft gelesen habe, war ich begeistert. Ein digitaler Zugang und ich sehe dort alle meine Vorsorgeverträge? Mega! Was für eine tolle Idee der damaligen Bundesregierung. Da zu Beginn nur sehr wenige, meist staatliche Anbieter teilgenommen haben, wartete ich die Testphase ab, bis die Digitale Rentenübersicht der Deutsche Rentenversicherung Bund zum 1. Januar 2025 in den vollumfänglichen Regelbetrieb ging. Ich habe mir vorgenommen, für mich selber die Daten abzurufen, und bin gespannt, ob meine Schätzung mit den 1.000 Euro zusätzlicher Rente stimmt. Warum ist das auch für Sie als Vermittler interessant? Wie sagte Hubertus Heil: „Wir wollen den Kenntnisstand der Bürgerinnen und Bürger über ihre eigene Altersvorsorge verbessern. Denn nur wer Bescheid weiß, kann gut vorsorgen.“ Wenn Sie also mit Ihren Kunden die digitale Rentenauskunft abrufen können und dort Ihr Kunde schwarz auf weiß sieht, was er hat (oder auch nicht hat), ist es für die Beratung ein großer Vorteil. Also, lesen und lernen Sie …

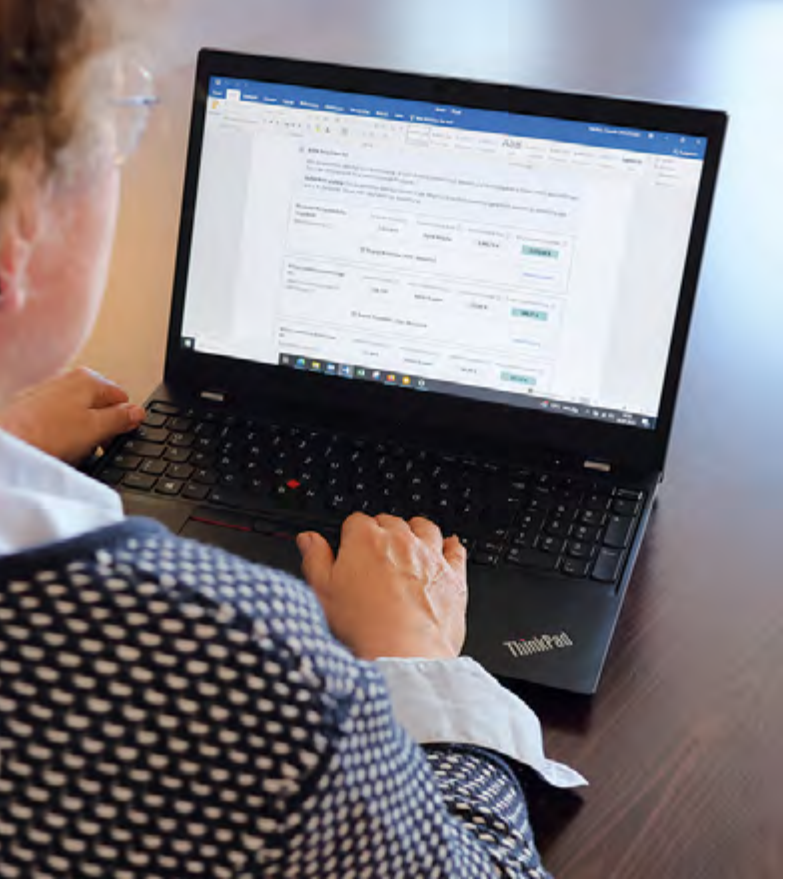
DIE REISE BEGINNT

Für den Onlineabruf der persönlichen Daten muss man sich identifizieren. Dies geht mit der Online-Ausweisfunktion des Personalausweises. Da mein Personalausweis recht neu ist, hat er tatsächlich schon diese Funktion. Natürlich hatte ich die PIN vergessen, konnte mir bei unserem Bürgeramt aber sehr einfach und unkompliziert eine neue besorgen. Das war wirklich der einfache Teil. Damit ich mich mit dem Personalausweis identifizieren kann, muss der Chip im Ausweis ausgelesen werden. Dies soll mit dem Handy gehen, was für mich aber keine Option darstellt. Mein Handy ist aus dem Jahr 2015, da gab es so etwas noch nicht. Also habe ich mir ein Kartenlesegerät bei einem großen Onlinehändler bestellt. Einfach das mit den besten Bewertungen, Kosten waren 34 Euro. Nächste Schritte sind das Herunterladen der Ausweis-App und die Einrichtung der Funktion. Das ist schon hakeliger. Aber mit der IT und dem Ausschalten der Firewall hat nach gefühlt 20 Versuchen die App meinen Personalausweis erkannt. Juhuu. Auf der Zielgeraden! Ach, ich war so unwissend … »

DIE DIGITALE RENTENÜBERSICHT

Das Wichtigste im Überblick

- Onlineportal zur Bündelung und Übersicht über betriebliche und private Altersvorsorgeansprüche
- Nutzung ist freiwillig und kostenlos
- Ging am 1. Januar 2025 in den vollumfänglichen Regelbetrieb
- Zeigt Anwartschaften auf Renten und/oder Einmalzahlungen aus:
  - Pflichtsystemen wie der Deutschen Rentenversicherung
  - geförderter privater Altersvorsorge
  - betrieblicher Altersvorsorge
  - privaten kapitalbildenden Lebensversicherungen
  - der Zusatzversorgung des öffentlichen Dienstes
  - Altersvorsorgeverträgen in Form von Fondssparplänen
- Was noch nicht dargestellt wird:
  - Alterssicherung der Landwirte
  - Beamtenversorgung
  - berufsständische Versorgungswerke
  - Altersversorgung wie Immobilien, Depotvermögen, Spareinlagen



UND ES GEHT WEITER, IMMER WEITER

Auf der Seite der Digitalen Rentenübersicht habe ich mich registriert und musste noch einige persönliche Daten eingeben, wie zum Beispiel meine Steuernummer. Warum die Steuernummer? Dazu später mehr. Danach bekam ich dann nur noch Fehlermeldungen. Anderer Browser oder Neustart haben nicht geholfen … Wieder musste ich mich vom Firmennetzwerk lösen und die Firewall umgehen. Was sich hier so leicht liest, waren aber zwei Stunden meines Lebens und viele Schimpfwörter. Als ich endlich angemeldet war, konnte ich per Dropdown-Menü die Anbieter auswählen, bei denen ich Versorgungen habe. Kleiner Tipp: Die Deutsche Rentenversicherung muss man auch aktiv anwählen, die ist sonst nicht in der Übersicht automatisch dabei. Ich habe meine Versorgung bei zwei namhaften Lebensversicherern und dazu noch eine firmeneigene Pensionskasse als Exmitarbeiterin bei einer Versicherungsgesellschaft. Ich bekam ganz schnell eine Rückmeldung. Die lautete: „keine Versorgung vorhanden“. Darauf lernte meine Maus das Fliegen und ich habe Feierabend gemacht. Am nächsten Tag bin ich in die Recherche gegangen. Man soll sich an seinen Anbieter wenden und dort nachfragen. Okay. Da ich es als „normale“ Kundin machen wollte, habe ich es nicht über die Maklerbetreuer gemacht, sondern habe die Kontaktmöglichkeiten der Gesellschaften für ihre Kunden genutzt. Bei dem größten Anbieter für Altersversorgung in Deutschland bin ich also an die KI gelangt. Nach zehn Minuten fröhlichen Chattens (Achtung: Ironie!) sind wir zu dem Ergebnis gekommen, dass KI nicht helfen kann und sich in Kürze ein Sachbearbeiter dazuschaltet. Dem habe ich von der digitalen Rentenauskunft erzählt, und so richtig konnte er nicht weiterhelfen. Es lag wohl an der Steuernummer, die bei meinen Versorgungen nicht hinterlegt war. Aha. Das machte mir Mut. Wir haben bei keiner von uns eingerichteten betrieblichen Altersversorgung die Steuernummer der Mitarbeiter hinterlegt. Es dürfte also bisher bei keinem von uns vermittelten Vertrag funktionieren! Da ich bei diesem Anbieter auch eine Riester-Rente habe, ist meine Steuernummer ihm immerhin bekannt. Die ist aber nicht für die anderen Verträge freigeschaltet. Irgendwann habe ich es auf diesem Weg aufgegeben und es an den Maklerbetreuer weitergegeben. Ich habe also wieder eine Stunde Arbeit investiert, und beim nächsten Aufruf der Renteninformation konnte ich vier meiner acht Verträge tatsächlich sehen.

Bei dem anderen Anbieter war es noch schwieriger. Auch hier ist es eine betriebliche Altersversorgung. In dem Fall im Durchführungsweg einer Unterstützungskasse. Mein Anruf in der Fachabteilung war ohne Erfolg, der Sachbearbeiter hatte noch nie von einer digitalen Rentenauskunft gehört. Okay. Ich also wieder an den Maklerbetreuer, und nach einer Woche bekam ich die Antwort, dass nur die privaten Verträge und die Direktversicherungen des Anbieters an die Digitale Rentenübersicht geliefert werden. Unterstützungskassenversorgungen werden nicht dargestellt. Dies ergab auch meine Recherche bei weiteren Anbietern. Irgendwo gab es bei allen Versicherern eine Pressemitteilung zu dem Thema, und Verträge zur privaten Versorgung und zur Direktversicherung werden angezeigt. Die Unterstützungskasse wird in keinem mir bekannten Fall angezeigt.

Meine Verträge zur Pensionszusage und die firmeneigene Pensionskasse des Versicherers werden ebenfalls nicht aufgeführt, auch nicht, wenn es beitragsorientierte Leistungszusagen sind. Also bekomme ich Auskunft zu drei meiner sieben Verträge, plus natürlich die Deutsche Rentenversicherung. Eine magere Ausbeute für insgesamt mindestens vier Stunden unbefriedigender Arbeit. ››

ABER SCHAUEN WIR UNS DIE ÜBERSICHT GEMEINSAM AN

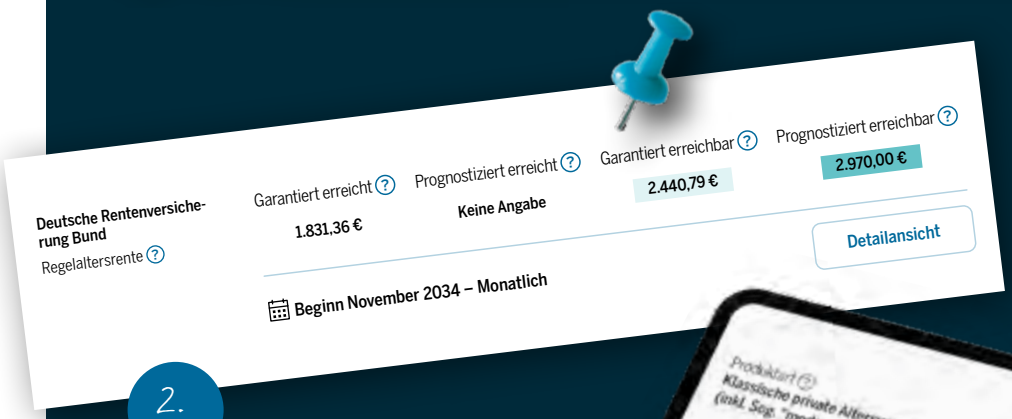
Bitte beachten Sie

Alle dargestellten Beträge sind Bruttowerte. Je nach Produkt können noch Steuern und Sozialabgaben anfallen. Mehr dazu erfahren Sie in der Detailansicht Ihrer Altersvorsorgeprodukte.

Außerdem wichtig: Die dargestellten Beträge können in der Regel nicht einfach zusammengerechnet werden. Es unterscheiden sich zum Beispiel Zeitpunkt, Dauer oder Häufigkeit der Auszahlung.

1.

Als Erstes dieser wichtige Hinweis: Okay, Warnhinweise sind schon mal gut. Es braucht zur Deutung also immer noch weiteres Fachwissen, und meine Nettoeinkünfte im Rentenalter kann ich hiermit auch nicht errechnen.



2.

Zunächst kommt die Darstellung der Deutschen Rentenversicherung: Da bin ich überrascht über die Zahl bei „Prognostiziert erreichbar". Wie kommen die auf diese Zahl? In der Detailansicht kann man die letzte Renteninformation abrufen, die ich auch per Post bekommen habe. Die 2.970 Euro wären der Wert bei einer jährlichen Anpassung des Rentenwertes um Prozent. Und das ist auch das Problem mit diesem Wert, der auch bei meinen anderen Versorgungen angezeigt wird. Bei meiner fondsgebundenen Direktversicherung wird bei der Hochrechnung von einer jährlichen Wertentwicklung von 5 Prozent ausgegangen. Dies findet man aber erst mit der Recherche der letzten Standmitteilung heraus und ist für das Produkt auch definitiv zu hoch gegriffen.

3.

In der Übersicht kann ich mir weiterhin Details zu dem Vertrag anschauen. Hier mal beispielsweise die Hinweise zu meiner Riester-Rente:

Fotos: Analogousstudio, Rawpixel/elements.envato.com

Da wird dem fachkundigen Leser gleich auffallen, dass die Riester-Rente entgegen der Übersicht in der Auszahlung nicht sozialabgabenpflichtig ist. Schwaches Bild für die App! In der Detailansicht kann ich noch die Kontaktdaten des Anbieters sehen und mir die letzte Standmitteilung zum Vertrag anschauen, die ich aber auch schon mit der Post bekommen habe. Zusätzlich kann ich mir die Daten als CSV-Datei herunterladen und mit zu einem Beratungsgespräch nehmen bzw. dem Berater vorab zur Verfügung stellen. Als Berater werden Sie in der Broschüre der Rentenauskunft nur auf die Beratungsstellen der Rentenversicherung und die unabhängige Beratung der Verbraucherzentralen hingewiesen. Eine unabhängige Beratung von einem Versicherungsmakler wird hier nicht erwähnt, als Versicherungsmakler sind wir hier wie gewohnt das Feindbild.

Ich fasse mal zusammen

- Der Zeitaufwand mit Besuch beim Bürgeramt = 6 Stunden
- Die Kosten für das Lesegerät = 34 Euro
- In der Auswertung werden bei mir 4 von 8 Verträgen angezeigt

Informationswert: Ich komme auf eine zusätzlich abgesicherte Rentenhöhe von rund 500 Euro und 50.000 Euro Kapitalzahlung. Die Hochrechnungen sind alle zu optimistisch. Um das aber rauszufinden, muss ich mich durch die einzelnen Standmitteilungen lesen. Die nicht dargestellten Versicherungen muss ich weiterhin händisch dazurechnen, ebenso muss ich Kapitalzahlungen in Rentenzahlungen selber umrechnen. Informationswert für mich? Nicht vorhanden. Da kann ich weiterhin die Standmitteilungen der einzelnen Gesellschaften durchlesen und selber die Werte rausschreiben. Tipp: Die Standmitteilungen für Ihre Kunden sind in der AMEISE hinterlegt. Meine Empfehlung: Nutzen Sie die Standmitteilungen aus der AMEISE und lassen Sie Ihren Kunden die Standmitteilung der Deutschen Rentenversicherung Bund zur Beratung mitbringen. Das spart Zeit und Nerven.

MEIN FAZIT

Einfach nur frustrierend.

Viel Aufwand, wenig Informationswert, falsche Hinweise zur Sozialversicherungspflicht, zu optimistische Gesamtzahlen und zu viele fehlende Verträge. Das war meine Zeit nicht wert, und ich kann Ihnen nur empfehlen, mit Ihren Kunden nicht dieses Tool zu nutzen. Als Nächstes werde ich mich bei der so viel gepriesenen Verbraucherzentrale beraten lassen. Überlegen Sie: Was wäre Ihre Empfehlung, wenn eine 57-jährige Angestellte noch eine zusätzliche Rente von 500 Euro haben möchte? Schreiben Sie mir unter claudia.tuescher@maxpool.de Ihre Ideen. Ich werde dann berichten, was die Verbraucherzentrale empfiehlt. ‹

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

Foto: one_zero/elements.envato.com

Alternative Anlagen –

nicht börsengehandelte Kapitalanlagen –

waren lange Zeit institutionellen Investoren vorbehalten. Inzwischen gibt es auch für private Anlegerinnen und Anleger interessante Möglichkeiten, von dieser spannenden Assetklasse zu profitieren.

Die lange Niedrig- und Nullzinsphase hat selbst bei geringen Inflationsraten zu einem schleichenden Wertverlust in vielen Kundendepots geführt, die eher sicherheitsorientiert ausgerichtet sind.

INSTITUTIONELLE ANLEGER SETZEN AUF ALTERNATIVE ANLAGEN

Von den Entwicklungen waren auch Portfolios institutioneller Investoren betroffen. Diese setzten deshalb schon früh auf alternative Anlagen, die nicht an den Börsen gehandelt werden. Die Erweiterung der Vermögensanlage um alternative Anlagen hat im Wesentlichen zwei Effekte. Zum einen wird die Diversifikation erhöht, was für mehr Stabilität im Gesamtportfolio sorgt. Andererseits eröffnen alternative Anlagen langfristig Chancen auf attraktive, laufende Erträge (beispielsweise Einspeisevergütungen) und bieten zusätzliches Renditepotenzial durch Steigerungen der Unternehmenswerte.

ZWEI LÖSUNGEN – VIELFÄLTIGE CHANCEN

Die Allianz Lebensversicherungs-AG legte bereits 2019 den Grundstein mit der Einführung der PrivateFinance-Police – eine Rentenversicherung mit Kapitaloption. Damit erhalten Kundinnen und Kunden Zugang zu den Renditechancen eines breit diversifizierten Portfolios alternativer Anlagen.

NEU HINZUGEKOMMEN IST IM JULI 2024 DIE PRIVATEMARKETSPOLICE

Sie richtet sich an Kundinnen und Kunden, die ihr Anlage- und Vorsorgeportfolio optimieren möchten und mit den alternativen Investments der Allianz höhere Stabilität und attraktive Renditechancen suchen.

Die PrivateMarketsPolice bietet fünf alternative Anlagestrategien zur Auswahl, mit denen ein Portfolio gezielt diversifiziert werden kann: Infrastructure, Renewables, Private Debt, Private Equity und Future-Focused Strategy. Jede dieser Anlagestrategien setzt sich primär aus verschiedenen außerbörslich gehandelten Vermögenswerten eines bestimmten Anlagesegments zusammen, in die Allianz Leben selbst langfristig in ihrem Sicherungsvermögen investiert ist. Pro Vertrag kann eine Anlagestrategie für die Vertragsdauer gewählt werden. Als lebenslange Versicherung eignet sich die PrivateMarketsPolice für die gezielte und dauerhafte Ergänzung eines Anlageportfolios wie auch für die Vermögensübertragung oder Nachlassplanung. ‹

Weiterführende Informationen zu den Produktangeboten der Allianz mit alternativen Anlagen finden Sie hier:

makler.allianz.de/alternativeanlagen

Foto: Allianz

Mit Babyboomern boomt auch Ihr Geschäft

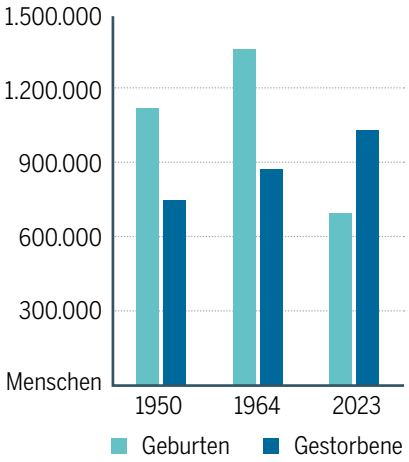
Immer mehr Lebensversicherungen kommen in die Auszahlung. Damit eröffnen sich neue Vertriebschancen bei der Kapitalanlage, die Sie sich auf keinen Fall entgehen lassen sollten.

Bilder: rgbryand, mamanamsai/elements.envato.com

Der Begriff „Babyboomer“ beschreibt die Generation, die zwischen 1950 und 1964 auf die Welt kam. Nach dem Zweiten Weltkrieg kehrten viele Soldaten zurück, und es gab einen außergewöhnlichen Anstieg der Geburtenrate mit dem Höhepunkt an Neugeborenen im Jahr 1964. Die Babyboomer wuchsen in einer Zeit des Wiederaufbaus und des wirtschaftlichen Aufschwungs in Deutschland auf.

Die Mehrheit der Babyboomer hat im Laufe ihres Arbeitslebens viele private Spar- und Vorsorgeverträge abgeschlossen, um später finanziell abgesichert zu sein und auch die Hinterbliebenen zu schützen. Diese Verträge reichen von Lebens- und Rentenversicherungen über Bausparverträge bis hin zu Fondssparplänen und vielen weiteren Vermögensaufbauarten. Im Jahr 2022 startete für die Babyboomer-Generation mit den Geburtsjahren 1954 bis 1956 der Eintritt in die wohlverdiente Rentenphase. Laut Statistiken sind es circa 16 Millionen Personen, die nun nach und nach vom Arbeitsleben in das gesetzliche Rentenalter eintreten. Es wird voraussichtlich noch bis zum Jahr 2035 andauern, bis die gesamte Babyboomer-Generation das Renteneintrittsalter erreicht hat. Dies hat zusätzlich zur Bedeutung, dass ein enormes Potenzial für vertriebliche Aspekte im Bereich der Kapitalanlage ausgelöst wird. Denn bereits im Jahr 2022 wurden circa 89 Milliarden Euro an neuen Verischerungsleistungen aus Lebensversicherungen an Versicherungsnehmer ausgezahlt. Die Auszahlungssumme wird in den nächsten Jahren weiterhin entsprechend höher ausfallen. Denn im Jahr 2023 betrug sie bereits circa 97 Milliarden und 2024 circa 99 Milliarden Euro.

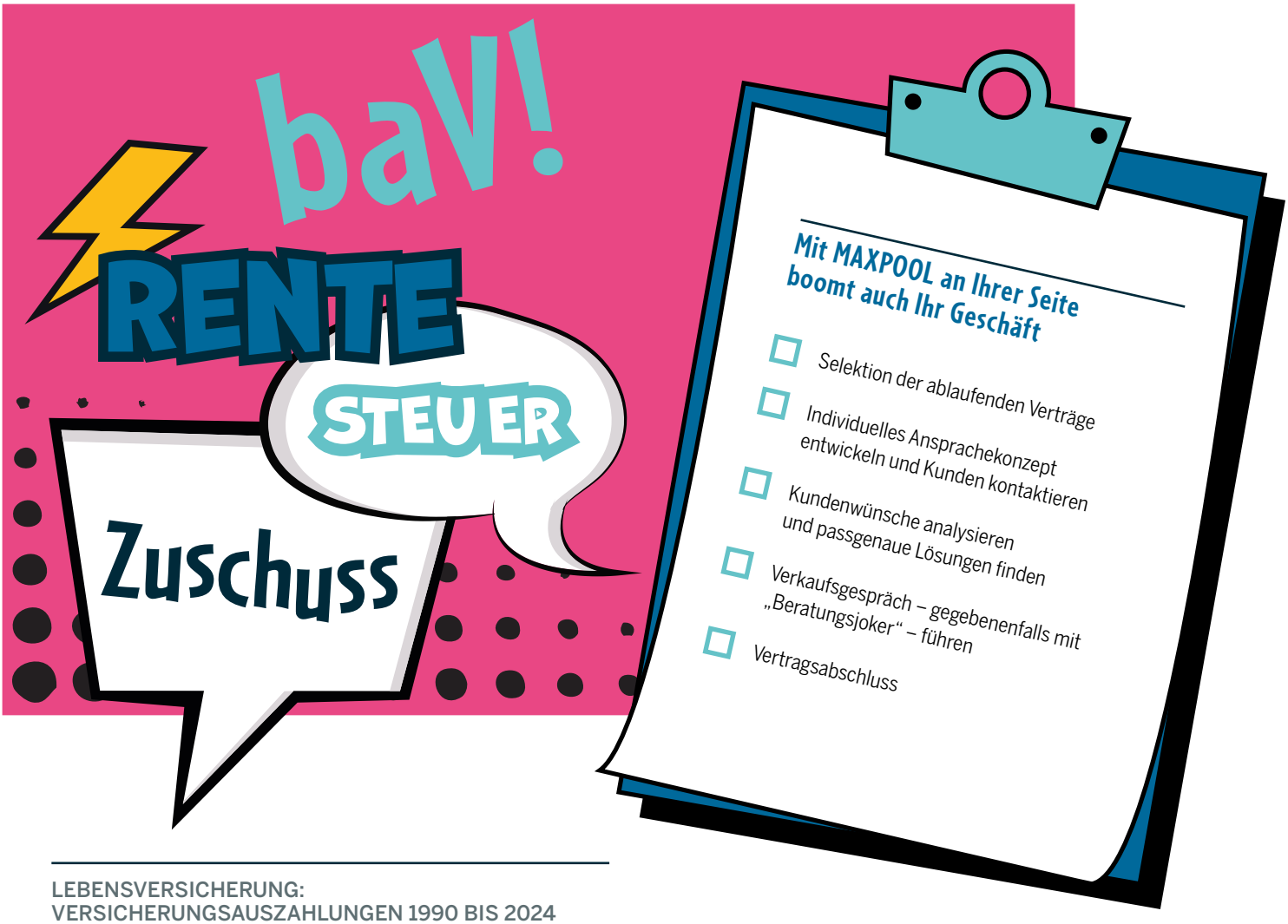
GEBURTEN UND STERBEFÄLLE IN DEUTSCHLAND SEIT 1950



Quelle: https://www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Bevoelkerung/Sterbefaelle-Lebenserwartung/Tabellen/lrbev04.html#242408

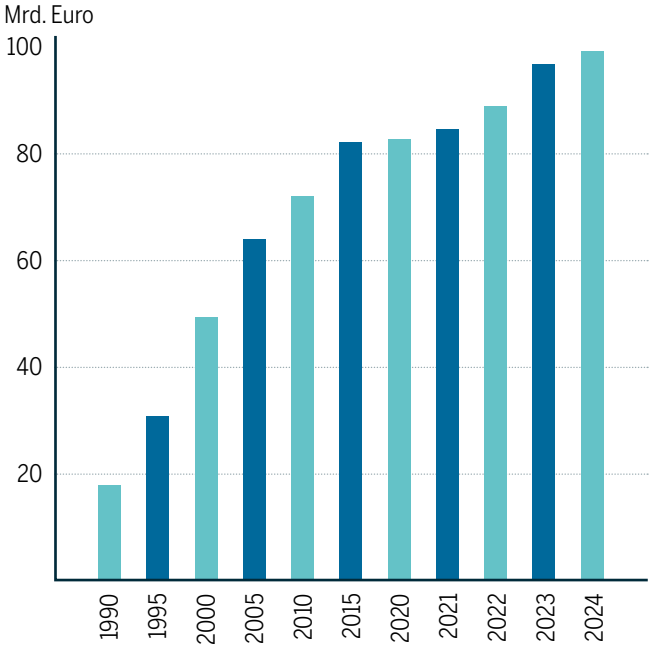
Nicht selten wird es vorkommen, dass die Leistung als Einmalzahlung ausgezahlt wird. Nutzen Sie das große vertriebliche Potenzial, denn es wird Kundensituationen geben, in denen der Kunde nicht direkt auf die auszuzahlende Summe angewiesen ist. Hier gilt es, tiefer mit Ihrem Kunden ins Gespräch zu gehen und die konkreten Pläne zur Verwendung zu erfragen. MAXPOOL unterstützt Sie schon vor dem Termin bei der Erstellung passgenauer Ansprachekonzepte. Dem Kunden ist im Anschluss schon häufig damit geholfen, wenn er das Geld ratierlich – entweder lebenslang oder auf einen bestimmten Zeitraum verteilt – ausgezahlt bekommt. Hin und wieder kommt die Auszahlung auch „zu früh“, das heißt, bis zum eigentlichen Rentenbeginn sollen noch ein paar Jahre mithilfe einer Wiederanlage überbrückt werden. Oder: Der Kunde benötigt das Geld gar nicht mehr – auch so etwas soll vorkommen! In diesem Fall liegt der Fokus dann meistens auf der Vermögensübertragung schon zu Lebzeiten an die potenziellen Erben, beispielweise die Kinder. Nicht nur in diesem Szenario gibt es steueroptimierte Produktlösungen, die Sie kennen sollten. Und natürlich, wie sollte es anders sein, ist aufgrund unterschiedlichster Kundenwünsche manchmal auch die „eierlegende Wollmilchsau“ gesucht, die Lösung dann aber in der Aufteilung des Auszahlungsbetrags auf mehrere Produkte zu finden. »

Jan Köhler,
Teamleiter privates Vorsorge-Management, MAXPOOL



LEBENSVERSICHERUNG: VERSICHERUNGSAUSZAHLUNGEN 1990 BIS 2024

Ausgezahlte Versicherungsleistungen (einschließlich ausgezahlter Überschussguthaben und vorzeitig erbrachter Leistungen)



Quelle: https://www.gdv.de/resource/blob/188374/dde4d81192e583ac43e7e80a84aa6ac6/die-deutsche-lebensversicherung-in-zahlen-2025-publikation-pdf-data.pdf

Das Team Vorsorge-Management unterstützt Sie gerne – egal an welcher Stelle Sie unseren Support benötigen: angefangen bei der Selektion der ablaufenden Verträge in Ihrem MAXPOOL-Bestand über den persönlichen – gerne auch telefonischen – Austausch zur Kundensituation bis hin zur Prüfung des einzureichenden Neuantrags. Auch auf die Frage, ob ein reines Investmentprodukt oder doch das Versicherungsprodukt vorteilhafter ist, haben wir eine Antwort. Durch die Nutzung marktführender Analyse- und Vergleichstechnik und eine unabhängige Produktauswahl bieten wir Ihnen die beste Grundlage für eine passgenaue Kundenberatung. Wir freuen uns auf Ihre Anfrage! ‹

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

Der Leistungsservice von MAXPOOL

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

Sprechen Sie uns an, wir helfen gerne.

Ihre Vorteile:

- Unterstützung und Abwicklung berechtigter Leistungsansprüche
- Erstklassiger und kompetenter Service durch interdisziplinäres Expertengremium
- 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

Profi-Tipps für den Jahres-endspurt

In der MAXPOOL-Schulungsreihe „Perfekte Anfrage = Perfektes Ergebnis“ zeigt Ihnen Laura Dirks, wie die Zusammenarbeit zwischen Ihnen als Makler und dem Komposit-Team am besten gelingt. Zur Einstimmung auf ein heißes Jahresendgeschäft fassen wir die wichtigsten Erkenntnisse daraus für Sie noch einmal zusammen und zeigen Ihnen anhand von Praxisbeispielen optimale Lösungswege für Sach- und Gewerbeanfragen.

DIE GEWERBEPLATTFORM: MEHR ALS NUR EIN AUSSCHREIBUNGSTOOL

Viele Ausschreibungen können direkt über die Gewerbeplattform Thinksurance gestartet werden. Und diese kann tatsächlich mehr, als vielen bewusst ist. Ob individuelle Berufe wie Coach oder Mischbetriebe im Baugewerbe – nahezu alles lässt sich dort auswählen und ausschreiben. Einen Friseur oder einen Dachdecker können Sie mit einer breiten Anzahl von Angeboten direkt berechnen. Selbst bei einem Mischbetrieb, wie beispielsweise einem Bücher-Café, erhalten Sie sogar ganz ohne Ausschreibung direkt Ergebnisse. Die Plattform ist somit auch bei neuartigen Berufen und Mischbetrieben extrem hilfreich, da viele Besonderheiten systematisch berücksichtigt werden. Ob gewerbliche Standardrisiken oder auch individuelle Berufe: Thinksurance ist als digitale Lösung einfach unschlagbar.

DER SUPPORT-BEREICH DER AMEISE: SCHNELLE HILFE IM ALLTAG

Ein echter Gamechanger im Alltag ist der Support-Bereich der AMEISE. Sie suchen eine Zweitwageneinstufung, einen Abschlusslink für eine Bürgschaftsversicherung oder Informationen zu einer Automatenversicherung? Kein Problem, all das liegt sauber, gepflegt und übersichtlich im Support-Bereich für Sie bereit. Bei den kleinen Kfz-Fragen im Alltag, benötigten Blankoanträgen oder auch exotischen Themen ist Ihnen der Support-Bereich also ein schneller Helfer.

Foto: Pressmaster/elements.envato.com

1. Leitfaden

JAHRESENDGESCHÄFT FLOTTE

September	Bestandsaufnahme: Fahrzeugdaten, Schadenverläufe, aktuelle Policen etc.
Mitte Oktober	Die ersten neuen Tarife treffen ein, Angebote einholen und prüfen
November	Eingang Beitragsrechnung des Vorvertrags, Angebote vergleichen, Wechsel beantragen, Vorvertrag kündigen (gegebenenfalls Sonderkündigungsrecht prüfen)

THINKSURANCE-VERTRIEBSCENTER: AKQUISE EINFACH GEMACHT

Nicht zu vergessen bei den Tipps und Tricks ist das Vertriebscenter von Thinksurance. Sie wollen in den gewerblichen Sparten Akquise machen? Dann haben Sie hier Flyer, Onepager und sogar fertige Kundenpräsentationen, die Sie nur noch mit Ihrem Logo versehen müssen. Natürlich finden Sie hier auch viele Informationen zu den einzelnen Sparten und können sich bei einer neuen Branche vor der Beratung ins Thema einlesen. So können kurzfristige Kundentermine und Fragen schnell und professionell vorbereitet und beantwortet werden.

PERSÖNLICHER SERVICE FÜR KOMPLEXE UND AUSSERGEWÖHNLICHE RISIKEN

Als Spezialteam für den Gewerbebereich unterstützen wir Sie bei allen Anliegen. Individuell, je nachdem, wie groß die Anfrage ist oder wie viel Unterstützung benötigt wird. Bei größeren Anfragen, wie einem Schloss oder Hotel, fahren wir auch gerne mit raus, besichtigen Objekte oder helfen bei der Einschätzung des Versicherungswerts. Aber auch für außergewöhnliche Risiken wie zum Beispiel Luft- und Raumfahrttechnik, Asylunterkünfte oder das Rotlichtmilieu können wir schnelle und passende Angebote organisieren.

UNTERSTÜTZUNG BEI SCHWIERIGEN RISIKEN

Bei unbeliebten oder schwierigeren Risiken, beispielsweise leer stehenden Objekten oder hochwertigem Hausrat mit eingeschränkten Einbruchsicherheiten, können wir Sie auf vielfältige Weise unterstützen. Dazu nutzen wir unsere persönlichen Kontakte ins Underwriting, erstellen auf Wunsch einen passenden Leitfaden oder senden Ihnen einen Fragebogen zu Ihrer besonderen Anfrage zu. Denn auch hier gilt: Je konkreter und vollständiger Ihre Anfragen bei uns eintreffen, desto höher ist die Chance auf eine schnelle und erfolgreiche Platzierung. ››

Foto: a_medvedkov/elements.envato.com

2. Leitfaden
JAHRESENDGESCHÄFT HAUSVERWALTERKONZEPT

Mitte Juli/ August	Bestandsaufnahme: Objektdaten, Schadenverläufe, aktuelle Policen etc.
September	Bekanntgabe neuer Anpassungsfaktor, Angebote einholen und prüfen, Eingang Beitragsrechnung des Vorvertrags, Angebote vergleichen, Wechsel beantragen, Vorvertrag kündigen (gegebenenfalls Sonderkündigungsrecht prüfen)
Hinweis	Natürlich können die Angebote für die Hausverwaltungen auch eher eingeholt werden, allerdings müssen wir den Anpassungsfaktor für das kommende Jahr im Angebot berücksichtigen.

EIN ANGEBOT IST NUR SO GUT WIE DIE ANFRAGE

Es kommt hin und wieder vor, dass die Datenbasis einer Anfrage nicht sauber ist. Mit unseren Leitfäden und Fragebögen versuchen wir, die Datenqualität auf eine solide Grundlage zu heben und dadurch mögliche Rückfragen des Underwritings direkt abzufangen. Die Gewerbeplattform leistet Ihnen auch dabei Unterstützung, da alle beitragsrelevanten Daten angegeben werden müssen, um eine Angebotsabgabe der Gesellschaften sicherzustellen. Zudem können Sie den zum Risiko passenden Fragebogen auch digital an den Endkunden versenden, der ihn direkt ausfüllen oder als Checkliste verwenden kann.

Long Story short: Je sauberer Anfragen im Underwriting einer Gesellschaft platziert werden, umso höher ist die Wahrscheinlichkeit eines schnellen und guten Angebots für einen erfolgreichen Abschluss. Gerade bei den unbeliebten Risiken kann ein positives Voting entscheidend davon abhängen, wie sauber und vorbereitet Anfragen vorgestellt werden.

BESTANDSPFLEGE NICHT VERGESSEN: BESTEHENDE VERTRÄGE IM BLICK BEHALTEN

Neben dem Neugeschäft ist es natürlich auch wichtig, den Bestand aufrechtzuerhalten und gut zu pflegen. Auch hierfür haben wir für Sie praktische Lösungen, die Ihnen den Alltag erleichtern und dabei helfen, Potenziale im Bestand effizient zu nutzen.

ROBOSAVE: AUTOMATISIERTE BESTANDSANALYSE UND KUNDENANSPRACHE

Wer sich digitale Unterstützung bei der Bestandspflege wünscht, ist mit RoboSave bestens aufgestellt. Das Tool prüft Ihre bestehenden Verträge automatisch und rechtzeitig vor der jeweiligen Kündigungsfrist. Falls am Markt ein günstigeres oder besseres Angebot verfügbar ist, wird es in Ihrem Namen direkt an den Kunden gesendet. Das macht RoboSave zu einer attraktiven Lösung, von der sowohl Makler als auch Kunden profitieren.

Fotos: elxeneize, Pressmaster/elements.envato.com

3. Leitfaden
JAHRESENDGESCHÄFT MULTILINE-POLICE

Mitte Juli/ August	Bestandsaufnahme: Vertragsübersicht, Deckungsumfang, Schadenverläufe, aktuelle Risiken prüfen
September	Angebote einholen und vergleichen, Eingang Beitragsrechnung des Vorvertrags, Wechsel beantragen, Vorvertrag kündigen (gegebenenfalls Sonderkündigungsrecht prüfen)
Oktober	Wechselstart der Flotte antreten

KFZ-BESTAND ZUM JAHRESENDE EFFIZIENT MANAGEN

Gerade zum Jahresende nimmt der Kfz-Bestand viel Zeit in Anspruch. Um diesen Aufwand zu reduzieren, stellen wir Ihnen gerne pauschale Angebote auf Basis Ihres Nafi-Bestands zur Verfügung. So erhalten Sie schnelle Angebotsvorschläge und sparen wertvolle Zeit in der Jahresendphase.

BESTANDSÜBERTRAGUNGEN ZUM JAHRESWECHSEL CLEVER PLANEN

Sollten Sie noch ganze Bestände bei einer anderen Anbindung liegen haben, die eins zu eins umgedeckt werden sollen – beispielsweise zu einer anderen Gesellschaft –, können wir sie mit Ihnen gemeinsam schlank und über das Jahr verteilt in einer Eins-zu-eins-Umdeckung übertragen. Auch bei einzelnen Bestandsübertragungen unterstützen wir Sie gerne. Sprechen Sie uns einfach an, und wir prüfen gemeinsam mit Ihnen die beste und effizienteste Vorgehensweise. Verpassen Sie außerdem nicht unsere aktuelle BÜ-Aktion, dank der Sie sich noch bis zum 30. September 2025 bis zu 2 Prozent mehr Courtage bei Sachversicherungen sichern können. Alle weiteren Infos dazu finden Sie auf Seite 56.

JETZT AKTIV WERDEN FÜR EIN STARKES JAHRESENDGESCHÄFT 2025!

Eine gute Planung, effiziente Technik und der Support des Komposit-Teams sind alles, was Sie für ein starkes Jahresendgeschäft brauchen. Kommen Sie gerne mit Akquise-Planungen und neuen Anfragen auf uns zu und checken Sie Ihren Bestand mit RoboSave, um keine Vertriebschance zu verpassen. Bei großen Anfragen unterstützen wir Sie auf Wunsch auch vor Ort in der Einschätzung und Beratung. So halten Sie Ihren Bestand stabil und erweitern ihn zugleich um lukratives Neugeschäft. ‹

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

Foto: davidgyung/elements.envato.com

Ein gut konsolidierter Markt

Versicherer in den Niederlanden

Bei einer Straßenumfrage zum Thema „Niederlande“ fallen den meisten Befragten wahrscheinlich Begriffe wie Gouda, Amsterdam, Poffertjes, Matjes, Tulpen und Wohnwagen ein. Als direkter Nachbar der BRD sind die Niederlande ein beliebtes Urlaubsziel und mit gut 18 Millionen Einwohnern auch unser wichtigster Handelspartner innerhalb der EU. Mit einem Bruttobeitragsvolumen von rund 100 Millliarden Euro sind die Niederlande dazu auch ein ernst zu nehmender Versicherungsmarkt.

Im Gespräch mit Hans Fako, verantwortlicher Strategic Business Partnerships Manager der Nationale Nederlande (NN), und Frank Löffler, Geschäftsführer der PHÖNIX Schutzgemeinschaft (PS), arbeitet Daniel Lamann, Redaktionsleitung POOLWORLD Magazin, die wichtigsten Unterschiede der beiden Versicherungsmärkte heraus.

Foto: Pressmaster/elements.envato.com

Frank, aktuell sprichst du mit Hans und seinen Kollegen über eine Kooperation der PHÖNIX Schutzgemeinschaft mit der Nationale Nederlande. Wie kommt es zu den grenzüberschreitenden Gesprächen und was ist das Ziel dabei?

Frank Löffler: Tatsächlich gab es schon vor einigen Monaten Gespräche zwischen der NN und der PS, damals wie heute initiiert durch Walter Capellmann, einen Freund der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe. Wir stehen der Erweiterung unseres Portfolios um zusätzliche Risikoträger sehr positiv gegenüber.

Hans Fako: Die NN Group ist als einer der größten Versicherer in den Niederlanden heute bereits in zehn Ländern aktiv, und wir sind an einem weiteren Ausbau unserer Tätigkeit außerhalb unseres Heimatmarktes sehr interessiert. In einer möglichen Zusammenarbeit mit der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe sehen wir eine gute Chance, unsere Geschäftstätigkeit in Deutschland auszubauen.

Wie stelle ich mir eine solche Zusammenarbeit vor?

FL: Im Grunde genommen gibt es keine wirklichen Unterschiede in der Art und Weise der Kooperation. Es wird eine Ausgliederung bestimmter, Geschäftsvorfälle vereinbart, es werden Prozesse zum Datenaustausch abgestimmt und natürlich verständigen wir uns auf Produkte. Danach ist es einfach „Daily Business".

»Gerade im Bereich der Großmakler, der gut aufgestellten Spezialisten ist es nur eine Frage der Zeit, bis diese sich einem der großen Konsolidierer anschließen.«

Frank Löffler,
Geschäftsführer der
PHÖNIX Schutzgemeinschaft

HF: In den Niederlanden spielen Assekuradeure eine deutlich größere Rolle als derzeit in Deutschland. Für uns ist es ein ganz normaler Vorgang, wichtige Geschäftsprozesse in die Hände eines MGA (Managing General Agent) zu legen. Wir generieren heute bereits mehr als 35 Prozent unseres Gesamtumsatzes im Bereich Non-Life über MGAs.

Wie sehr unterscheidet sich der niederländische Versicherungsmarkt vom deutschen?

HF: In den Niederlanden ist die Konsolidierung des Anbietermarktes bereits weit fortgeschritten. Aktuell ist das Versicherungsgeschäft auf weniger als 20 Gesellschaften konzentriert, eine Entwicklung, die dem deutschen Markt sicherlich noch bevorsteht. Gleichzeitig ist der niederländische Versicherungsmarkt heute in weiten Teilen bereits umfassend digitalisiert. Das ist ein sehr positiver Effekt, den die Konzentration auf wenige Anbieter mit sich bringt.

FL: Wir sehen in Deutschland heute eine umfassende Konsolidierungswelle im Maklermarkt. Gerade im Bereich der Großmakler und der gut aufgestellten Spezialisten ist es nur eine Frage der Zeit, bis diese sich einem der großen Konsolidierer anschließen. Ich teile die Ansicht von Hans, dass es auch im Anbietermarkt in den nächsten Jahren zu einer deutlichen Verdichtung kommt. Es wird für die kleineren Anbieter immer schwieriger, die Herausforderungen des Marktes, die steigenden Schadenkosten zu tragen. Die BaFin beaufsichtigt alleine im Bereich der Schaden-/Unfallversicherung rund 199 Unternehmen. Da „der Kuchen aber nicht größer, sondern eher kleiner und schwerer verdaulich wird", wird es mittelfristig zu zahlreichen Zusammenschlüssen kommen müssen.

Hans, du verweist gerade auf eine „umfassende Digitalisierung" des niederländischen Marktes. Wie ist das zu verstehen?

HF: Erst einmal ist es wichtig zu wissen, dass mehr als 98,92 Prozent aller Haushalte bei uns über einen Internetzugang mit mindestens 100 Megabit pro Sekunde verfügen. Die komplette Customer Journey baut auf digitale Prozesse auf. ››

»Die Gespräche mit den Kolleginnen der NN sind geprägt von Vertrauen, Innovation und gemeinsamen Zielen – eine starke Basis für nachhaltigen Erfolg.«

Frank Löffler,
Geschäftsführer der
PHÖNIX Schutzgemeinschaft

Die „Time to Market" ist deutlich verkürzt, On-Demand-Lösungen sind Alltag, die Kommunikation mit allen beteiligten Parteien funktioniert ausschließlich papierlos. Schadenprozesse werden bei der NN heute bereits weitgehend KI-unterstützt abgewickelt.

Auch die Zusammenarbeit mit MGAs ist stark prozessgetrieben. Das ist für unsere Kooperationspartner im Ausland zu Beginn der Zusammenarbeit oft eine erhebliche Herausforderung, schafft aber im Ergebnis immer ein störungsfreies Miteinander und damit auch Freiräume für Innovationen.

Zum Schluss interessiert mich noch eines: Wie steht es denn jetzt um eine Zusammenarbeit zwischen der NN und der PS?

FL: Wir sind aus der Kennenlernphase heraus, und aktuell stimmen wir uns zu Prozessen und Produkten ab. Aus Sicht der PHÖNIX Schutzgemeinschaft spricht nichts gegen eine ertragreiche Zusammenarbeit. Fairerweise muss ich aber zugeben, dass wir noch ein paar Tage brauchen und realistisch erst Anfang 2026 starten können.

Wo seht ihr aktuell den größten Nachholbedarf am deutschen Versicherungsmarkt?

FL: Während Länder wie die Niederlande bereits heute mit schlanken, digitalen Prozessen und hoher Kundenzentrierung punkten, muss Deutschland entschlossen in moderne Technologien, Automatisierung und nutzerfreundliche Lösungen investieren, um international wettbewerbsfähig zu bleiben oder eben wieder zu werden.

Gleichzeitig ist absehbar, dass es in den kommenden Jahren verstärkt zu Konsolidierungen aufseiten der Versicherer kommen wird – sei es durch Fusionen, strategische Partnerschaften oder den Rückzug klassischer Anbieter.

Für einen Maklerpool wie MAXPOOL bedeutet das: digitale Angebote und Prozesse kontinuierlich weiterzuentwickeln und auch die angeschlossenen Partner frühzeitig auf Marktveränderungen mit Know-how, verlässlichen Services und flexiblen Strukturen vorzubereiten. ‹

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

Foto: Robert Schlossnickel; Pressmaster/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

Zwischen Kaffee, Kunden und cleveren Bots

Künstliche Intelligenz im Makleralltag

Montagmorgen, 8:17 Uhr. Die Kaffeemaschine röchelt noch, Ihr Rechner fährt langsam hoch – da klingelt das Handy. Ein Kunde meldet sich in leicht nervösem Ton: „Ich glaube, ich habe da einen Wasserschaden im Keller – aber nicht schlimm, ich schicke Ihnen gleich mal Fotos per WhatsApp, ja?“ Sie murmeln ein beruhigendes „Alles klar“, balancieren die Tasse zurück auf den Tisch – und der Tag beginnt.

In genau solchen Momenten wünscht man sich manchmal einen kleinen Zauberknopf: Klick – erledigt. Die Informationen landen strukturiert im System, der Kunde erhält sofort eine Rückmeldung und Sie können sich ohne Hektik dem nächsten Vorgang widmen. Klingt wie Zukunftsmusik? Nicht mehr lange.

Denn bei MAXPOOL arbeiten wir derzeit mit Hochdruck daran, KI-basierte Prozesse zu entwickeln, die MAXPOOL-Partner entlasten – spürbar, pragmatisch und alltagstauglich. Gemeinsam mit Plattformen wie make.com oder zapier.com, dem Automatisierungs- und Schnittstellentool Qonekto sowie großen Sprachmodellen wie GPT-4 testen wir verschiedene Lösungen, die schon bald fester Bestandteil Ihres Workflows sein könnten.

Um greifbar zu machen, wie diese KI-Lösungen künftig im Makleralltag konkret unterstützen können, haben wir verschiedene Use Cases zusammengestellt. Einige davon befinden sich bereits in der Entwicklung oder in ersten Praxistests.

1
USE CASE

DAS BERATUNGSPROTOKOLL, DAS SICH SELBST SCHREIBT

Stellen Sie sich vor: Sie haben ein intensives Beratungsgespräch geführt – am Telefon, per Zoom oder persönlich im Büro. Der Kunde war anspruchsvoll, das Thema komplex, Sie haben Ihr gesamtes Know-how eingebracht. Und jetzt? Jetzt wartet das Protokoll. Der „Papierkram danach". Für viele Maklerinnen und Makler eher Pflicht als Leidenschaft.

Genau hier setzt einer unserer spannendsten Pilot-Workflows an. Mithilfe einer Kombination aus make.com und ChatGPT können Gesprächsnotizen, Transkripte oder Sprachmemos ganz einfach hochgeladen werden – und das System erstellt daraus automatisch ein IDD- sowie DSGVO-konformes Beratungsprotokoll. Sauber strukturiert. Formal korrekt. Verständlich. Ob als PDF, zur Ablage in der AMEISE oder zum direkten Versand an den Kunden – alles ist mit wenigen Klicks möglich.

Die Wirkung: Aus „noch eine Stunde am Schreibtisch sitzen" wird „fünf Minuten prüfen – fertig". Zeit gespart. Nerven geschont. Und die Sicherheit, dass alles sauber dokumentiert ist. ››

»Eine KI-Patentlösung gibt es nicht. Lassen Sie sich von unseren Use Cases inspirieren und finden Sie den perfekten Mix für optimale Workflows!«

Andreas Zak,
Vorstand IT/Geschäftsführer,
MAXPOOL

Bild: graphics4u/elements.envato.com

2
USE CASE

DIE KI, DIE BEITRAGS-ANPASSUNGEN MITDENKT

Beitragserhöhungen schleichen sich oft leise ein – mit PDFs, in denen auf Seite 5 eine Tarifanpassung steht. Wer hier nicht hellwach ist, verpasst womöglich die Gelegenheit, Kunden aktiv zu informieren oder Alternativen aufzuzeigen. In einem unserer Prototypen testen wir daher eine Automatisierung, bei der eingehende E-Mails und Dokumente KI-gestützt analysiert werden. Erkennt das System eine Beitragserhöhung, wird sie erfasst und mit Ihrem Kundenbestand abgeglichen.

Je nach Einstellung können dann automatisch folgende Schritte ausgelöst werden:

- Eine Vergleichsberechnung wird erstellt.
- Eine individualisierte Info-Mail wird vorbereitet.
- Eine Benachrichtigung informiert Sie über die Änderung.

Der Clou: Der Kunde merkt, dass Sie vorausschauend handeln, schnell reagieren und seine Interessen im Blick behalten – ohne dafür erst 16 PDF-Seiten durchforsten müssen.

3
USE CASE

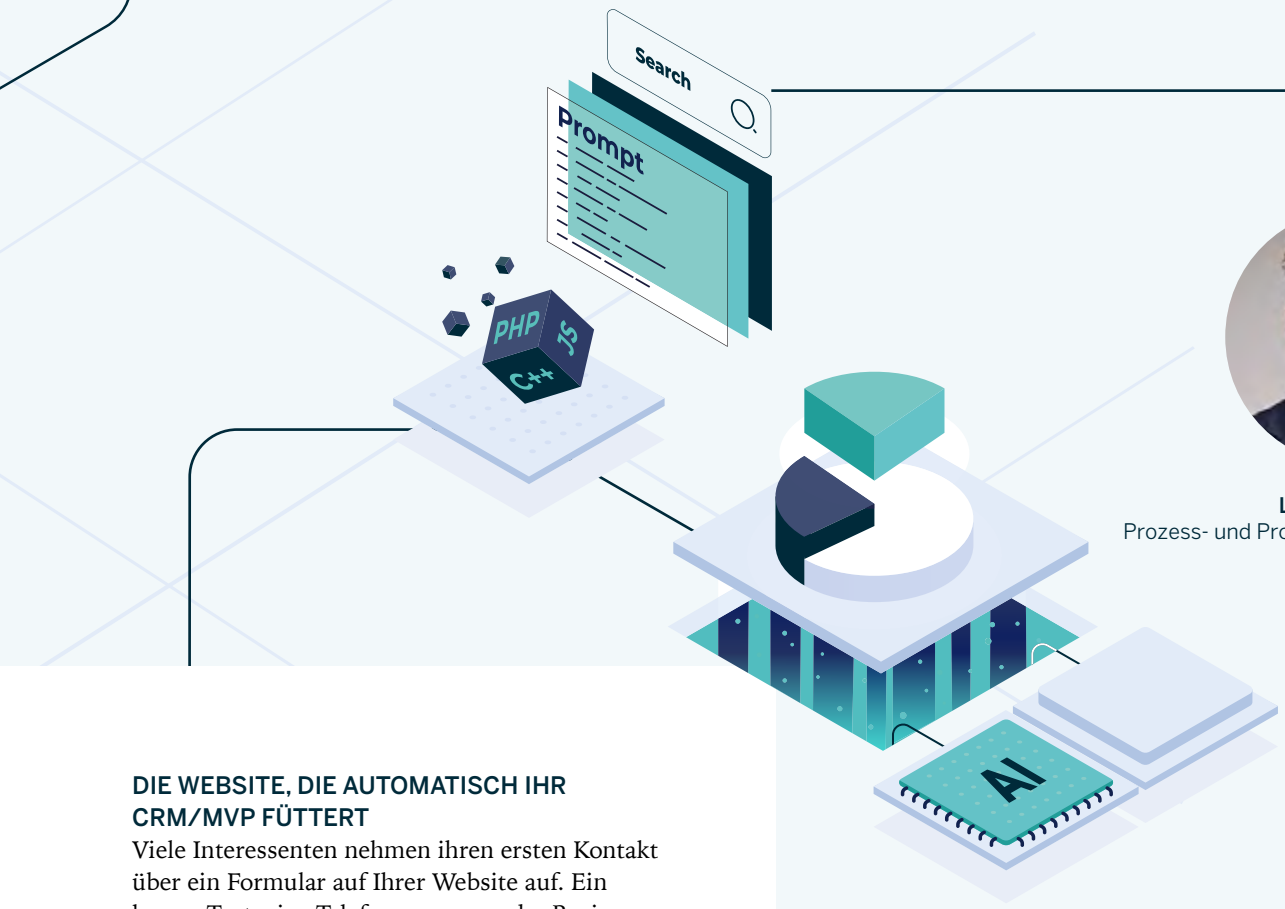
SCHADENMELDUNG 4.0 – VOM WHATSAPP-CHAOS ZUR STRUKTURIERTEN AKTE

Zurück zum Keller: Während Sie noch am Rechner sitzen, kommt die WhatsApp mit sieben Bildern, einer Sprachnachricht („Hier läuft's ein bisschen, aber nicht viel!") und einem kurzen Text. Innerlich erstellen Sie die klassische To-do-Liste: Bilder speichern, Eckdaten erfassen, Akte anlegen, Eingangsbestätigung tippen … Oder Sie überlassen das künftig einem intelligenten Workflow.

In einem aktuellen Pilotprojekt lassen wir durch KI-gestützte Prozesse Folgendes automatisiert erledigen:

- Die Nachricht wird analysiert.
- Schadenzeitpunkt, Ort, Art und Bildmaterial werden extrahiert.
- Eine strukturierte Schadenakte wird angelegt.
- Der Kunde erhält automatisch eine professionelle Eingangsbestätigung.
- Ihnen wird intern eine Aufgabe zugewiesen.

Das Ergebnis: Sie sparen wertvolle Zeit – und der Kunde weiß, dass bei Ihnen alles wie am Schnürchen läuft.



Leon Franken,
Prozess- und Projektmanager,
MAXPOOL

DIE WEBSITE, DIE AUTOMATISCH IHR CRM/MVP FÜTTERT

Viele Interessenten nehmen ihren ersten Kontakt über ein Formular auf Ihrer Website auf. Ein kurzer Text, eine Telefonnummer – der Beginn einer potenziell langfristigen Kundenbeziehung. Nur: Wer hat die Zeit, jede Anfrage händisch ins CRM/MVP zu übertragen, Folgeaufgaben zu erstellen und sofort zu reagieren? Genau hier kommt Qonekto ins Spiel – ein Tool, das exklusiv über MAXPOOL verfügbar ist. Es dient als technische Schnittstelle, um strukturierte Daten automatisiert in das MVP AMEISE zu überführen. Die eigentliche Analyse der Anfrage – also das Erkennen von Namen, Anliegen und Kontaktdaten – übernehmen KI-basierte Systeme wie ChatGPT oder Nanonets.

4 USE CASE

Sobald die Informationen verarbeitet sind, passiert Folgendes:

- Der neue Kontakt wird automatisch in der AMEISE angelegt.
- Eine Folgeaufgabe wird zum Beispiel in MeisterTask oder Asana erstellt.
- Eine sympathische Bestätigungsmail wird sofort an den Interessenten gesendet.

Heißt konkret: Aus einer einfachen Anfrage wird innerhalb von Sekunden ein strukturierter Leadprozess – effizient, automatisiert und trotzdem in Ihrem Stil.

WARUM MAXPOOL DAS MACHT? WEIL SERVICE UND TECHNOLOGIE HAND IN HAND GEHEN

Die hier beschriebenen Szenarien sind keine Zukunftsvisionen. Es sind Workflows, die auch Ihren Makleralltag schon bald entlasten werden. MAXPOOL gestaltet diesen Wandel aktiv mit – transparent, partnerschaftlich und immer mit dem Ziel, die bestmögliche Unterstützung für Maklerinnen und Makler zu bieten. Nicht um Sie zu ersetzen, sondern um Ihnen einen Vorsprung im Wettbewerb mit der Konkurrenz zu verschaffen. Neugierig geworden?

In den kommenden Ausgaben der POOLWORLD halten wir Sie über die Entwicklungen auf dem Laufenden. Vielleicht entdecken Sie schon bald einen dieser Prozesse in Ihrem eigenen Makleralltag – und fragen sich: „Wie habe ich das eigentlich früher ohne gemacht?“ ‹

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

Füße hochlegen und dabei ganz einfach Courtage verdienen

Immobilien verkaufen
ohne Aufwand

Weitere Informationen
finden Sie im MAXOFFICE.

Kein Storno, keine Haftung, kein Aufwand! Die neue und entspannte Art, Courtage zu verdienen – wir öffnen die Tür für Sie!

Sie haben Kunden, die ihre Immobilie verkaufen möchten – aber keine Zeit oder Kapazitäten, sich selbst darum zu kümmern? Kein Problem. Mit der Kooperation zwischen MAXPOOL und Richters Immobilien eröffnen wir Ihnen eine neue, einfache Einnahmequelle – ganz ohne Mehraufwand.

SIE EMPFEHLEN – WIR KÜMMERN UNS
Der Ablauf ist klar strukturiert:
Sie stellen den Kontakt zwischen Kunde und Richters Immobilien her. Ab diesem Moment übernehmen wir – professionell, persönlich und rechtssicher.

Vom Erstgespräch über die Objektbewertung bis hin zur professionellen Vermarktung, Käuferauswahl, dem Notartermin und der Objektübergabe: Wir betreuen Ihre Kunden durch den gesamten Verkaufsprozess – immer transparent, verlässlich und individuell.

HOCHWERTIGE VERMARKTUNG INKLUSIVE
Unser Anspruch ist, jede Immobilie mit größtem Engagement und viel Liebe zum Detail zu vermarkten. Dazu gehören:

- hochwertige Exposés
- professionelle Fotos & Videomaterial
- zielgerichtete Online- und Offline-Vermarktung
- persönliche Beratung auf Augenhöhe.

Durch unsere Erfahrung und unser Netzwerk sorgen wir für einen effizienten, reibungslosen Verkauf – auch bei herausfordernden Objekten oder komplexen Kundensituationen.

IHR VORTEIL:
PROVISION OHNE VERPFLICHTUNG
Als MAXPOOL-Partner profitieren Sie von einer attraktiven Vergütung, ohne selbst ins operative Geschäft einsteigen zu müssen.

- Keine Maklerhaftung
- Kein Mehraufwand
- Kein langfristiges Risiko
- Volle Kundenbindung bleibt bei Ihnen.

Sie begleiten weiterhin Ihre Kunden – wir übernehmen den Verkaufsteil. So sichern Sie sich zusätzliche Einnahmen, ohne Ihr Kerngeschäft zu belasten.

EINFACH. EFFIZIENT. ENTSPANNT.
Ob einmalig oder regelmäßig: Diese Zusammenarbeit lohnt sich. Ihre Kunden sind bestens betreut – und Sie können sich auf das konzentrieren, was Sie am besten können. Oder einfach mal die Füße hochlegen, während im Hintergrund ein weiteres Projekt erfolgreich abgeschlossen wird. ‹

»Mit dieser Kooperation schaffen wir eine einmalige Win-win-win-win-Situation für alle Beteiligten.«

Maximilian Richter,
Geschäftsführer Richters Immobilien

Fotos: Richters Immobilien; champzy/elements.envato.com

BERUFSUNFÄHIGKEITSSCHUTZ

Beruhigend: BU-Schutz auch bei psychischen Vorerkrankungen!

Dank unserer Psyche-Klausel in vielen Fällen möglich.

Alle Informationen hier

Alte Leipziger
ALH Gruppe

BÜ-Aktion 2025

Bis zu 2 Prozent mehr Courtage für Sie!

Kann man die Bestandsübertragung auf MAXPOOL noch lukrativer machen? Wir stellen uns dieser Herausforderung mit unserer BÜ-Aktion 2025, die Ihnen bis zu 2 Prozent mehr Courtage auf Ihre Listen-BÜs verspricht. Mit der richtigen Vorbereitung und unserem Support hält sich der Aufwand für Sie in Grenzen.

Um die Bestandsübertragung ranken sich zahlreiche Mythen und Legenden. Der Aufwand sei zu hoch, die Freigabe zu kompliziert und die Versicherer viel zu langsam. Durch die Einführung digitaler Prozesse konnte der bürokratische Aufwand allerdings auf ein Minimum reduziert werden; wenn individuelle Fragen auftauchen oder menschliches BÜ-Wissen gefragt ist, steht Ihnen der MAXPOOL-Maklerservice fest zur Seite. Unser BÜ-Duo, bestehend aus Philipp Paschen und Stefan Schubert, kümmert sich persönlich um Ihre Anliegen, hakt bei den Versicherern nach, falls noch Unterlagen fehlen, und findet kreative Lösungen für jede Herausforderung. Aber warum eigentlich BÜ? Wir nennen Ihnen drei gute Gründe:

1 – MEHR ÜBERBLICK ÜBER VERTRÄGE UND KUNDEN

Sie wünschen sich den vollen Überblick? Dann wird es Zeit, Ihre Bestände auf MAXPOOL zu übertragen und den unzähligen Courtageabrechnungen, Ansprechpartnern und Plattformen Lebewohl zu sagen! Sie erhalten von uns eine einzige Abrechnung für sämtliche Umsätze und behalten in der AMEISE all Ihre Kunden und Verträge jederzeit im Blick.

Foto: GaudiLab/elements.envato.com

»Keine Angst vor Bestandsübertragungen!
Sie sparen am Ende mehr Zeit,
als Sie aufwenden – und haben mit uns
zwei BÜ-Profis an Ihrer Seite,
die Ihnen jederzeit helfen können.«

Stefan Schubert,
Fachberater für Maklerservice/
Bestandsübertragung,
MAXPOOL

2 – BEREIT FÜR DIE MAKLERRENTE!

Sie wollen schon heute die richtigen Weichen für Ihre spätere Maklerrente stellen? Mit einer Bestandsbündelung bei MAXPOOL haben Sie den ersten Schritt bereits getan und können spontan bestimmen, wann der richtige Zeitpunkt gekommen ist.

3 – ZUGANG ZU EXKLUSIVEN SERVICES

Der MAXPOOL-Leistungsservice gehört zu den großen Vorteilen einer Partnerschaft mit MAXPOOL. Warum sollten Sie auf den Extraschutz für Ihre Kunden verzichten? Liegen die Verträge erst bei MAXPOOL, können Sie voll auf unsere Unterstützung zählen, falls es mal zu unberechtigten Ablehnungen oder Kürzungen kommen sollte.

JETZT DURCHSTARTEN MIT DER MAXPOOL-BÜ-AKTION 2025

Bis zum 30. September 2025 erhalten Sie auf Ihre Listen-Bestandsübertragungen einen

- einmaligen Bonus von 2 Prozent Courtage bei Sachversicherungen
- einmaligen Bonus von 1 Prozent Courtage bei Kfz-Versicherungen.

Bitte beachten Sie: Diese BÜ-Aktion gilt ausschließlich für Listen-Bestandsübertragungen. Die Bestandsliste muss einen Nettoprämienwert von mindestens 10.000 Euro (nur Sachverträge) aufweisen. ‹

Weitere Informationen finden Sie in diesem kurzen Clip:

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

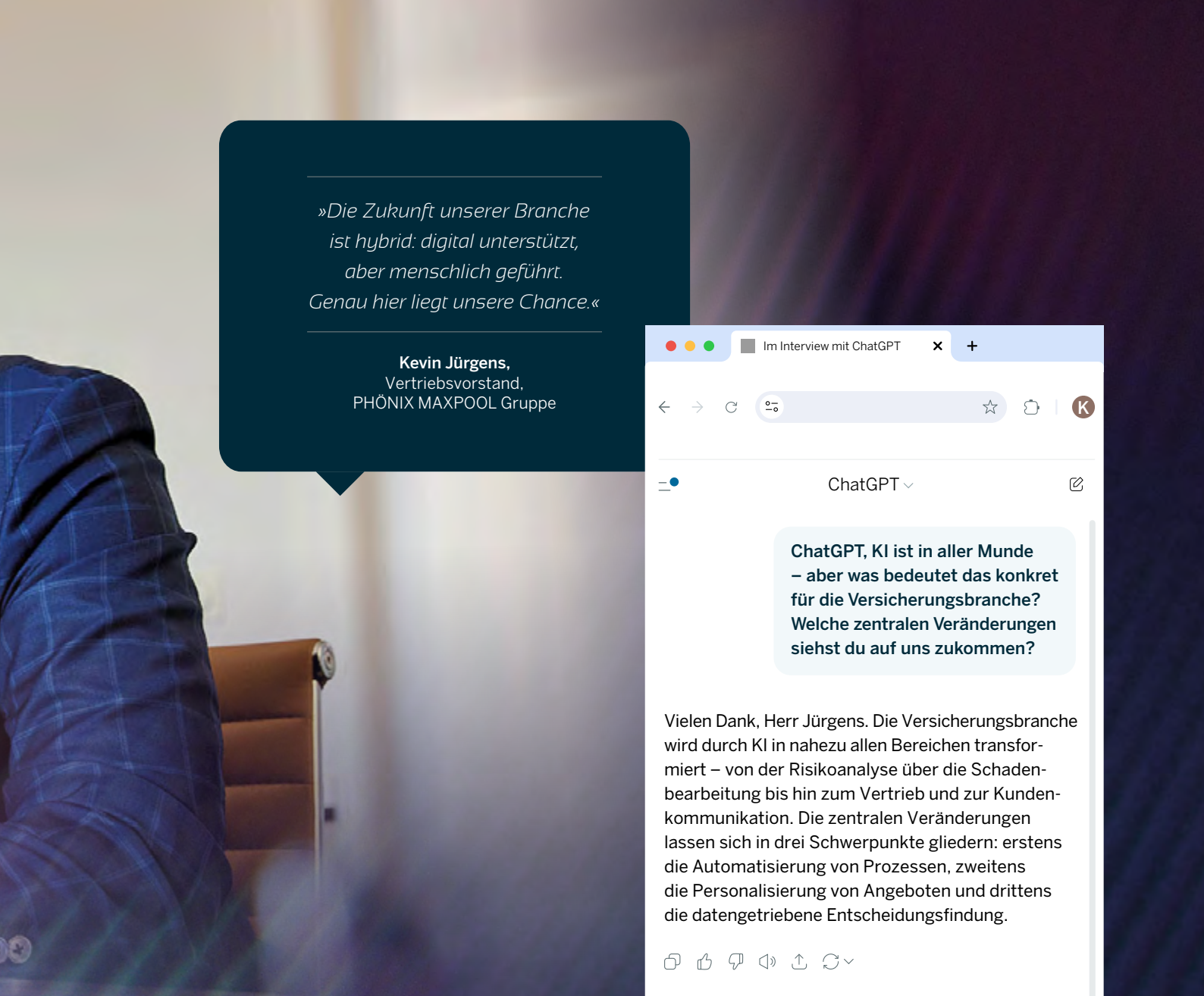
Fotos: projectUA, nd3000, pexelyou/elements.envato.com

„KI übernimmt!?“

Wie künstliche Intelligenz die Versicherungsbranche verändert

Vertriebsvorstand Kevin Jürgens im Interview mit der bekanntesten KI-Sprachplattform ChatGPT

Fotos: Robert Schlossnickel; wirestock/elements.envato.com; alecsiss/stock.adobe.com



»Die Zukunft unserer Branche ist hybrid: digital unterstützt, aber menschlich geführt. Genau hier liegt unsere Chance.«

Kevin Jürgens,
Vertriebsvorstand,
PHÖNIX MAXPOOL Gruppe

Künstliche Intelligenz (KI) verändert ganze Branchen – von der Industrie über den Handel bis hin zum Finanzwesen. Auch die Versicherungsbranche in Deutschland steht vor einem grundlegenden Wandel. Doch was bedeutet das konkret für Vermittler, Versicherer und Endkunden? Welche Chancen, aber auch Herausforderungen bringt die neue Technologie mit sich?

Wir haben uns mit Kevin Jürgens, Vertriebsvorstand von MAXPOOL – einem der führenden Maklerpools in Deutschland –, getroffen, um diese Fragen mit niemand Geringerem als ChatGPT, der bekanntesten KI-Sprachplattform, zu diskutieren. In einem exklusiven Interview spricht Jürgens mit ChatGPT über Automatisierung, Kundenbeziehungen, ethische Fragen und die Zukunft des Versicherungsvertriebs.

Im Interview mit ChatGPT

ChatGPT

ChatGPT, KI ist in aller Munde – aber was bedeutet das konkret für die Versicherungsbranche? Welche zentralen Veränderungen siehst du auf uns zukommen?

Vielen Dank, Herr Jürgens. Die Versicherungsbranche wird durch KI in nahezu allen Bereichen transformiert – von der Risikoanalyse über die Schadenbearbeitung bis hin zum Vertrieb und zur Kundenkommunikation. Die zentralen Veränderungen lassen sich in drei Schwerpunkte gliedern: erstens die Automatisierung von Prozessen, zweitens die Personalisierung von Angeboten und drittens die datengetriebene Entscheidungsfindung.

Kannst du das etwas konkreter machen? Welche Prozesse werden automatisiert?

Natürlich. Ein klassisches Beispiel ist die Schadenbearbeitung. Früher musste ein Sachbearbeiter manuell Fotos, Berichte und Rechnungen prüfen. Heute können KI-Systeme Bilder analysieren, Schäden erkennen, Vergleichsdaten nutzen und sogar erste Regulierungsvorschläge machen – in Sekundenbruchteilen. Auch bei der Policierung, der Risikoprüfung und der Vertragsverwaltung übernehmen KI-Systeme Routineaufgaben. Das entlastet Mitarbeitende enorm und verkürzt Bearbeitungszeiten für Kunden erheblich.

Das klingt effizient, aber wie steht es um die Rolle des Menschen in diesem Prozess? Wird der persönliche Makler dadurch überflüssig?

Im Gegenteil. Die Rolle des Menschen wird sogar aufgewertet – allerdings mit einem neuen Fokus. Standardprozesse werden automatisiert, ja, aber gerade bei komplexen Risiken, emotionalen Lebenssituationen oder bei der ganzheitlichen Beratung bleibt der menschliche Makler unersetzlich. KI unterstützt, sie ersetzt nicht. Das bedeutet: Der Makler wird stärker zum Berater, Coach und Vertrauenspartner. Er gewinnt durch die Entlastung von Routinen mehr Zeit für das Wesentliche – den Kunden.

»Künstliche Intelligenz ersetzt keine Menschen – sie gibt ihnen mehr Zeit für das, was wirklich zählt: Beziehungen, Beratung, Vertrauen.«

ChatGPT

Welche Bedeutung hat KI für den Vertrieb? Kann eine Maschine wirklich verkaufen?

Maschinen können heute schon Leads analysieren, Kundenverhalten auswerten, Angebote personalisieren und sogar proaktiv auf Beratungsanlässe hinweisen – etwa bei veränderten Lebenssituationen wie Umzug, Heirat oder Familienzuwachs.
KI kann auch bei der Gesprächsvorbereitung helfen, etwa durch Gesprächsleitfäden, Vorschläge zu Cross- oder Upselling oder durch das Erkennen von Gesprächspotenzialen in CRM-Daten.

Was sie nicht kann: Vertrauen aufbauen. Genau hier liegt die große Chance für Maklerinnen und Makler. Sie können KI als Werkzeug nutzen, um ihre Abschlusschancen zu erhöhen und gleichzeitig kundenorientierter zu agieren.

Wenn KI also so viel kann – was bedeutet das für die Ausbildung von Maklern? Müssen wir künftig IT-Experten sein?

Nicht zwangsläufig – aber ein gewisses Verständnis für digitale Tools, Dateninterpretation und Kundenkommunikation über verschiedene Kanäle wird immer wichtiger. Die klassische Produktschulung wird ergänzt durch Themen wie „KI-gestützte Beratung“, „digitale Lead-Bewertung“ oder „Datenschutz im digitalen Vertrieb“. Wer sich hier weiterbildet, hat einen klaren Wettbewerbsvorteil.

MAXPOOL ist dabei gut aufgestellt, denn Sie bieten Ihren Maklerinnen und Maklern nicht nur Zugang zu digitalen Services, sondern auch zu modernen Weiterbildungsmöglichkeiten. Diese Kombination aus Technik und Know-how ist zukunftsentscheidend.

Apropos Datenschutz – gerade in Deutschland ein sensibles Thema. Wie siehst du die Balance zwischen technologischem Fortschritt und Datenschutz?

Datenschutz ist ein zentraler Punkt. Jede KI-Anwendung muss mit den geltenden rechtlichen Rahmenbedingungen – insbesondere der DSGVO – im Einklang stehen. Das bedeutet: Transparenz, Zweckbindung, Datensparsamkeit und die Möglichkeit zur Nachvollziehbarkeit der Entscheidungen.

Gleichzeitig eröffnen neue Technologien wie „Federated Learning“ oder „Privacy by Design“ Wege, KI datenschutzkonform einzusetzen. Es wird also nicht „entweder – oder“ sein, sondern „sowohl – als auch“. Fortschritt ja – aber verantwortungsvoll.

Wie verändert KI das Kundenerlebnis? Wird Versicherung dadurch „smarter“ oder eher „kälter“?

Wenn richtig eingesetzt, macht KI das Kundenerlebnis deutlich besser – weil sie schneller, individueller und zugänglicher wird. Chatbots stehen rund um die Uhr zur Verfügung, Schadenmeldungen lassen sich in wenigen Klicks erledigen, Beratungstools schlagen maßgeschneiderte Produkte vor, und digitale Assistenten erinnern an wichtige Fristen oder Vertragsänderungen.

Wichtig ist, dass das Digitale nicht das Persönliche ersetzt, sondern ergänzt. Kunden wollen Effizienz UND Empathie. Unternehmen, die diesen Spagat schaffen, werden besonders erfolgreich sein.

Viele Makler fragen sich: „Kann ich da überhaupt mithalten?“ Was antwortest du diesen Kolleginnen und Kollegen?

Ja, absolut! KI ist kein exklusives Werkzeug großer Konzerne. Gerade Maklerpools wie MAXPOOL ermöglichen den Zugang zu innovativen Tools auch für kleinere Vermittlerbetriebe – durch zentrale Services, White-Label-Lösungen oder integrierte Plattformen. Wichtig ist die Bereitschaft, sich mit den neuen Möglichkeiten auseinanderzusetzen und offen für Veränderung zu bleiben.

Technologie ist am Ende nur ein Werkzeug – entscheidend ist, wie man es nutzt. Makler, die offen bleiben, sich weiterbilden und Kundenorientierung leben, haben beste Chancen.

Lass uns mal auf die langfristige Entwicklung blicken. Wo steht die Branche in zehn Jahren?

In zehn Jahren wird die Branche stark digitalisiert und KI-unterstützt sein. Wir werden eine enge Verzahnung zwischen Versicherungsanbietern, Plattformen, Smart Devices und individueller Lebensplanung

»KI wird nicht unser Gegner sein – sondern unser Partner. Entscheidend ist, wie wir sie in den Dienst der Menschen stellen.«

Kevin Jürgens,
Vertriebsvorstand,
PHÖNIX MAXPOOL Gruppe

sehen. Versicherungen werden stärker „mitdenken“ – etwa durch dynamische Tarife, die sich an Verhalten oder Umstände anpassen.

Makler werden zu Lebensbegleitern – ausgestattet mit digitalen Assistenzsystemen, aber im Zentrum bleibt die menschliche Beziehung. Gleichzeitig entstehen neue Berufsbilder: „KI-Coach im Vertrieb“, „Ethikbeauftragter für Datenanwendungen“ oder „Versicherungsdatenanalyst“ sind denkbare Rollen.

Und welche Rolle spielt ein Unternehmen wie MAXPOOL in dieser Zukunft?

MAXPOOL wird als Plattformanbieter und Innovationsmotor eine Schlüsselrolle spielen. Durch die Bündelung von Technologie, Weiterbildung, Marktanbindung und persönlicher Betreuung schafft MAXPOOL die ideale Infrastruktur für den Makler der Zukunft.

Indem Sie technologische Entwicklungen frühzeitig erkennen, adaptieren und zugänglich machen, tragen Sie maßgeblich dazu bei, dass auch kleinere Vermittlerbetriebe am digitalen Wandel teilhaben können – ohne sich dabei zu verlieren.

Was ist mit ethischen Fragen? Wenn eine KI Entscheidungen trifft, wer trägt die Verantwortung?

Eine sehr wichtige Frage. Grundsätzlich gilt: Die Verantwortung bleibt immer beim Menschen. KI darf unterstützen, aber niemals die alleinige Entscheidungsgewalt übernehmen – besonders in sensiblen Bereichen wie Versicherung, Gesundheit oder Finanzen.

Deshalb sind klare Regeln, Transparenz, Überprüfbarkeit und menschliche Kontrollinstanzen essenziell. Es braucht auch ein gesellschaftliches Verständnis davon, was wir wollen – und was nicht. Hier ist auch die Politik gefragt, einen ethischen Rahmen zu schaffen.

Lass uns zum Schluss noch einen Blick auf Chancen werfen: Was ist deiner Meinung nach die größte Chance für Makler durch KI?

Die größte Chance liegt darin, mehr Zeit für das Wesentliche zu gewinnen: echte Beratung, nachhaltige Kundenbeziehungen und strategische Entwicklung. KI kann repetitive, zeitraubende Aufgaben übernehmen und liefert gleichzeitig neue Erkenntnisse über Kundenverhalten, Markttrends und Vertriebspotenziale.

Kurz: Wer KI nutzt, kann als Makler persönlicher, schneller und besser werden – nicht trotz, sondern wegen der Technik.

Stelle irgendeine Frage

+ Tools

ChatGPT kann Fehler machen. Überprüfe wichtige Inf
Voreinstellungen.

VORTEILE, DIE ÜBERZEUGEN

Bereits heute bietet MAXPOOL eine ganze Reihe an Automation und Verschnittstellung.

Sprechen Sie uns an und nutzen Sie diese Tools für einen erfolgreichen Makleralltag!

Jetzt Termin vereinbaren:

SCHLUSSWORT VON KEVIN JÜRGENS

„Dieses Gespräch zeigt sehr deutlich, dass KI nicht unser Gegner, sondern unser Partner sein kann – wenn wir sie richtig einsetzen. Für uns bei MAXPOOL bedeutet das, unsere Maklerinnen und Makler mit den besten digitalen Werkzeugen auszustatten, sie weiterzubilden und gleichzeitig den Fokus auf Menschlichkeit, Vertrauen und partnerschaftliches Arbeiten zu legen.

Ich bin überzeugt: Die Zukunft unserer Branche ist hybrid – persönlich und digital zugleich. Und mit dem richtigen Mindset und der Unterstützung von Partnern wie MAXPOOL wird diese Zukunft nicht nur machbar, sondern richtig spannend. Ich freue mich darauf.“ ‹

Fotos: Robert Schlossnickel

Update ab Mai 2025:
Besserstufung von 22 Berufen

BU-SCHUTZ FÜR IT-BERUFE?

UNVORSTELLBAR GENIAL.

Mehr Power für Ihre BU-Beratung.
Diese Berufe profitieren jetzt richtig: EDV-Berater/in, IT-Ingenieur/in, Wirtschaftsinformatiker/in und viele mehr!

Jetzt informieren: lv1871.de

LV 1871

Der RUND UM SCHUTZ

für Fellnasen und Samtpfoten

Die Tierkrankenversicherung im Fokus des Marktes

Foto: drazenphoto/elements.envato.com

Es gibt immer wieder Entwicklungen am Versicherungsmarkt, die auch für gestandene Profis überraschend sind. Eine dieser Überraschungen ist aus unserer Sicht die Tierkrankenversicherung, die in den letzten Jahren erheblich an Stellenwert gewonnen hat. Abhängig vom Versicherungsumfang und vom versicherten Tier belaufen sich die jährlichen Kosten für die Absicherung einer KV- & OP-Versicherung schnell auf mehr als 1.000 Euro im Jahr – je Tier! Nach einer eingehenden Marktanalyse haben wir uns für eine Zusammenarbeit mit Cleos, einer Tochter der Uelzener, entschieden.

Über die PHÖNIX Schutzgemeinschaft können die Partner der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe auf die Tarife von Cleos, einem auf die Absicherung von Tieren spezialisierten Assekuradeur, zugreifen. Gemeinsam mit Ludwig Koch (Head of Product Cleos) und Ingolf Putzbach (Geschäftsführer Cleos) wirft Frank Löffler (Geschäftsführer PHÖNIX Schutzgemeinschaft) einen Blick hinter die Kulissen von Cleos und geht auch auf kritische Themen ein.

Frank Löffler: Könnt ihr mir in wenigen Worten erklären, warum die Tierkrankenversicherung derzeit so einen Aufschwung erlebt, und glaubt ihr, dass die Entwicklung nachhaltig ist?
Cleos: Die Nachwirkungen der Erhöhung der Tierarztgebühren Ende 2023 sind immer noch zu spüren. Zu diesem Zeitpunkt haben sich die Preise schlagartig um 30 bis 50 Prozent erhöht. Das hat sowohl dazu geführt, dass mehr Menschen die Vorzüge einer Tierkranken- oder OP-Versicherung erkennen, um hohe Tierarztkosten abzudecken, aber auch, dass Kunden mit vorhandener Versicherung ihre Deckungen nach teilweise mehreren Beitragsanpassungen überdenken oder überprüfen.

»Die Nachwirkungen der Erhöhung der Tierarztgebühren Ende 2023 sind immer noch spürbar. Das macht die Tierkranken- oder OP-Versicherung auch für all jene interessant, die sich zuvor aus Kostengründen dagegen entschieden haben.«

Wir sehen auch erste Anzeichen, dass Kunden sich überlegen, ob sie sich überhaupt ein neues Tier leisten können. Denn nicht nur die Versicherungskosten, sondern auch alle anderen Kosten sind deutlich gestiegen. Das hohe Wachstum an Haustieren der letzten Jahre schwächt sich so deutlich ab.

Aber: Auch wenn die Versicherungsdurchdringung in den letzten Jahren permanent angestiegen ist, liegt sie momentan gerade einmal bei circa 30 Prozent. Es gibt also noch viel Potenzial. Hier sind eher kreative oder innovative Lösungen gefragt, um auch Kunden versichern zu können, die bisher keine oder nur eine (für sie) teure Deckung erhalten. Daran arbeiten wir permanent.

Euch gibt es jetzt seit Mitte 2023, und für mich als Außenstehenden sieht es so aus, als ob ihr in der kurzen Zeit bereits viel erreicht habt. Liegt Cleos im Plan?
Absolut. Wir haben mittlerweile über 25.000 Tiere versichert und sind damit sogar leicht über unserer ursprünglichen Planung.

Neben den klassischen Tierkranken- und Haftpflichtprodukten haben wir einige ausgefallene und innovative Lösungen geschaffen, wie unsere Exotenhaftpflicht, die Kleintier-Krankenversicherung oder unsere betriebliche Tierversicherung, die auch immer mehr nachgefragt und abgeschlossen werden. Hier haben wir bisher keine oder nur sehr geringe Konkurrenz und werden zu einem spannenden Problemlöser für unsere Vertriebspartner.

Seht mir nach, dass ich noch einmal konkreter nachhake. Wir haben durch die Insolvenz eines Versicherers gerade erleben müssen, was passiert, wenn einem Assekuradeur von einem Tag auf den anderen der Risikoträger wegbricht. Können wir davon ausgehen, dass das bei euch nicht passieren kann?
Diese Insolvenz hat uns als recht jungen Assekuradeur auch getroffen, insbesondere Vertriebspartner waren anfangs skeptisch und vorsichtig. Da wir mit der Uelzener Versicherung nicht nur einen Risikoträger, sondern auch einen Investor gefunden haben, sind wir nicht auf Finanzierungsrunden oder die Suche nach immer neuen Risikoträgern angewiesen. Durch die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit der Uelzener auf vielen Ebenen sehen wir dort keine Probleme. Im Gegenteil: Durch die Nutzung der Uelzener-Daten konnten wir von ››

TIER-OP VERSICHERUNG

»Der digitale Weg spart uns sehr viele Kosten und Prozesse. Dies geben wir in Form niedrigerer Prämien und schnellerer Schadenregulierung an unsere Kunden weiter und bieten so auch als Versicherungsanbieter deutliche Mehrwerte.«

Beginn an unsere Produkte sauber kalkulieren und uns und den Kunden die typischen Probleme zum Start ersparen.

Trotzdem können und werden wir in Zukunft auch mit anderen Risikoträgern zusammenarbeiten. Hier ist eine langfristige und nachhaltige Zusammenarbeit für uns extrem wichtig. Dies ist im klassischen Mittelstand bzw. bei VVaGs eher zu finden. Nur dann und wenn wir auch für die Risikoträger nachhaltig profitabel sind, macht die Zusammenarbeit für beide Seiten Spaß.

Eure Produkte sind ausschließlich digital erhältlich. Wenn ich es richtig erinnere, gibt es keine Möglichkeit, einen Vertrag in Papierform abzuschließen oder außerhalb des Kundenportals auf die Dokumente zuzugreifen. Warum habt ihr euch für diese 100-Prozent-Digitallösung entschieden?
Kunden sind es von Amazon, Booking.com und anderen gewohnt, dass sie sehr viele Sachen online machen können bzw. müssen. Trotzdem werden diese Dienste sehr umfangreich genutzt, da die Kunden die Mehrwerte sehen.

Auch wir wollen diesen Weg gehen und sparen uns dadurch sehr viele Kosten und Prozesse. Dies geben wir in Form niedrigerer Prämien und schnellerer Schadenregulierung an unsere Kunden weiter und bieten so auch als Versicherungsanbieter deutliche Mehrwerte.

Gleichzeitig können wir so unsere Produkte sehr schnell ändern, überarbeiten und Sachen ausprobieren. Mit diesem teilweise experimentellen Ansatz können wir Produkte schneller vertesten und verbessern. Auch White-Label-Konzepte und Embedded-Lösungen können wir so in viel kürzerer Zeit entwickeln und vielen Vertriebspartnern, auch außerhalb der Versicherungsbranche, helfen, ihre Kunden deutlich enger an sich zu binden.

Setzt ihr in der Sachbearbeitung bereits auf KI-Lösungen? Welche Vorteile bieten die von euch genutzten Technologien speziell im Bereich der Schadenbearbeitung?
Wir versuchen immer mehr Prozesse zu digitalisieren. Dabei schauen wir uns jeden Prozess an und entscheiden, welche Technik uns dabei optimal helfen kann. KI nutzen wir beispielsweise schon zum Auslesen und Prüfen von Tierarztrechnungen. Das werden wir weiter optimieren und automatisieren. Unser Ziel ist, dass kleinere Schäden innerhalb von Stunden direkt reguliert und ausgezahlt werden.

Die Effizienz im Schadenbereich steigt so enorm und gleichzeitig die Kundenzufriedenheit. Da wir dann auch keinen riesigen Schadenbereich wie bei Stromberg oder dem einen oder anderen Versicherer benötigen, können wir entsprechend niedrige Kosten in die Produkte einkalkulieren. Der Kunde profitiert also durch eine schnellere Regulierung und niedrigere Kosten, und wir brauchen zusätzlich keine Strukturen von Großkonzernen aufzubauen.

Ich möchte noch einmal auf die Produkte zurückkommen. Aktuell bietet ihr eine sehr umfassende Produktpalette für zahlreiche Tiere inklusive Exoten. Was habt ihr für die kommenden Monate in der Pipeline? Kommt noch ein Angebot für Pferde? Kann ich auch Koikarpfen bei euch in der KV unterbringen?
Es gibt tatsächlich nichts, was nicht als Haustier gehalten wird. Wir hatten schon Anfragen für Ameisenhaufen, Kängurus, Krokodile und Affen. Nicht immer können oder wollen wir, beispielsweise aus Tierschutzgründen, eine Lösung anbieten. In vielen Fällen sehen wir aber, dass es am Markt

Foto: okanakdeniz/elements.envato.com

Bedarf gibt, auf den wir schnell und digital reagieren können. Für die Exotenhaftpflicht haben wir nur vier Wochen vom Start der Arbeit am Produkt bis zum ersten policierten Vertrag benötigt. Bei manchen Versicherern sind das eher Jahre als Wochen.

Mit der Kleintier-Krankenversicherung können wir schon viele Risiken abdecken, die bisher kaum versichert werden können, wie Kaninchen, Vögel oder Reptilien. Andere Tiere können wir nach einer individuellen Prüfung und nach Rücksprache mit unseren Risikoträgern zeichnen.

Für Koikarpfen sehen wir da schlechte Chancen für eine Tierkrankenversicherung, aber eine Tier-Lebensversicherung wäre dort schon eine interessante Nische.

Pferdeversicherungen sind bei uns allerdings nicht geplant. Die Uelzener als unser Risikoträger ist dort sehr gut aufgestellt und bringt das nötige Fachwissen mit, um dieses schwierige Geschäft zu händeln. Da braucht es uns momentan noch nicht.

Als PHÖNIX Schutzgemeinschaft haben wir uns bewusst gegen eigene Produkte in der Tier-KV entschieden. Aktuell setzen wir unsere Schwerpunkte in anderen Produktbereichen. Was meint ihr, sollten wir vielleicht doch ein eigenes Produkt bauen, oder haben wir mit Cleos die beste Lösung für uns gefunden?
Die Tierkrankenversicherung ist hinsichtlich der Prämien sehr interessant, da zahlt man im Regelfall deutlich mehr als für seine Wohngebäudeversicherung, und das Potenzial ist ebenfalls noch groß. Aber man darf die Herausforderungen nicht unterschätzen:

Für unsere Kunden ist das Haustier mehr als nur ein Tier. Es ist Familienmitglied, Kindersatz oder Mittel gegen die Einsamkeit.

Bei einem so emotionalen Thema muss man sehr viel Fachwissen rund um Tiergesundheit haben, damit die Schadenbearbeitung und Betreuung sauber, transparent und schnell erfolgen können und man gleichzeitig auf Augenhöhe mit Tierärzten und Kliniken reden kann.

Zusätzlich muss man sauber kalkulieren, da die versicherten Tiere im Alter nicht oder kaum bei anderen Versicherungen unterkommen können, insbesondere wenn sich doch chronische Erkrankungen entwickeln. Dieser Verantwortung gerecht zu werden, wird für viele Versicherer, die in dieses Feld eingestiegen sind, in den nächsten Jahren sehr schwer werden.

Wir haben die moderne IT, ein gutes Datenmanagement, sauber kalkulierte und transparente Produkte und Mitarbeiterinnen in Operations, die alle aus dem Bereich der Tiergesundheit kommen und ein unglaublich tiefes Fachwissen mitbringen.

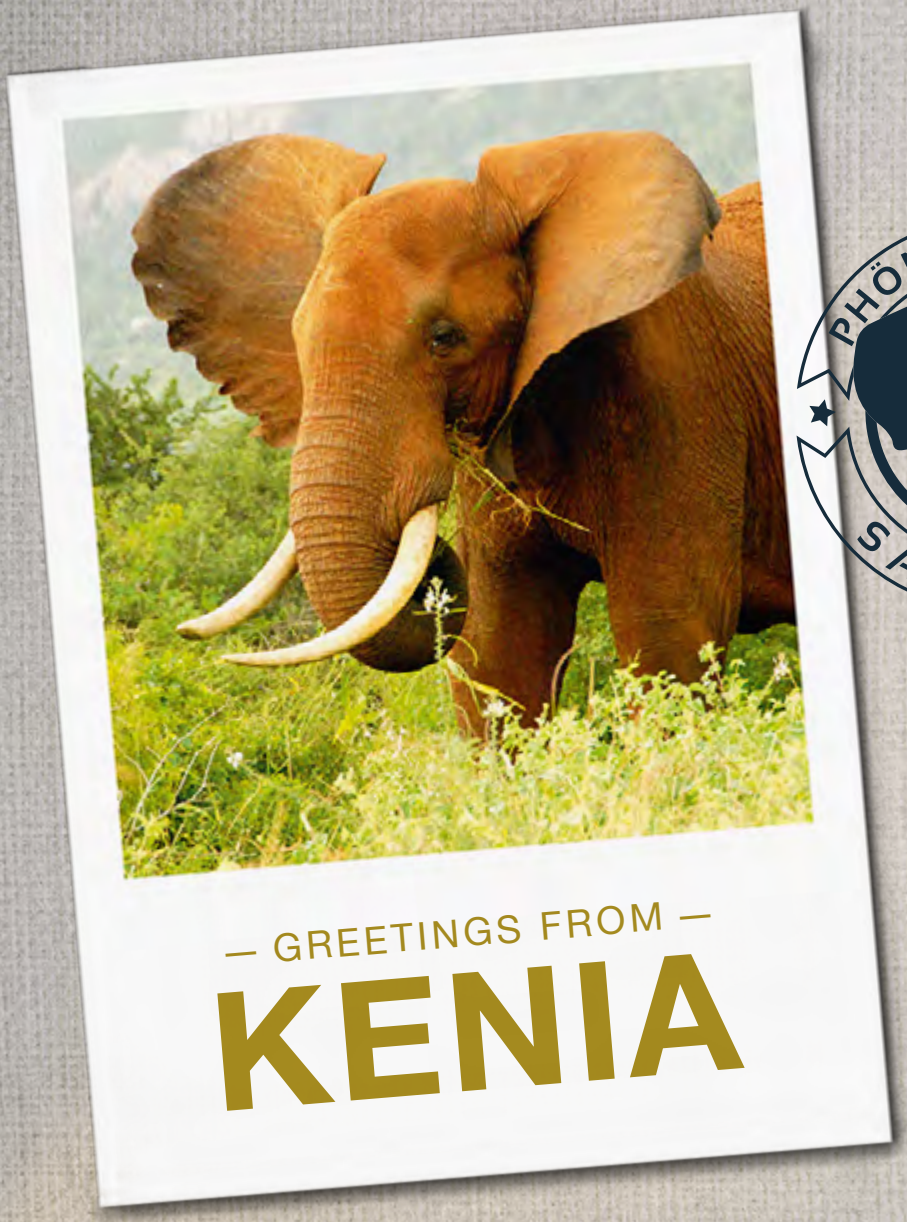
Da lohnt sich der Bau eigener Produkte doch gar nicht mehr, wenn man all das nutzen kann!

Ingolf, Ludwig, vielen Dank für ein wirklich interessantes und offenes Gespräch. Ich freue mich auf die weitere Zusammenarbeit mit Cleos. Ich bin mir sicher, dass wir gemeinsam mit den PHÖNIX MAXPOOL-Partnern in Zukunft noch viel miteinander bewegen werden. ‹

Mehr zu den gemeinsamen Produkten finden Sie unter www.phoenix-versichert.de!

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

Foto: yana136/stock.adobe.com



PHÖNIX · MAXPOOL SAFARI

Check-in zur Kenia-Maklerreise

Bei MAXPOOL zahlt sich Geschäft schreiben aus

Unsere glücklichen Gewinnerinnen und Gewinner konnten dem Alltag den Rücken kehren und gemeinsam in Kenia auf Abenteuerreise gehen. Schon bei der Ankunft in Mombasa war die Stimmung voller Vorfreude und Energie – ein perfekter Start für eine Reise, die keiner so schnell vergessen wird.

Die herausragende Stimmung sollte der Truppe, die von vier ortskundigen MAXPOOLERN begleitet wurde, erhalten bleiben; die winterlich-hanseatische Halbbräune konnte den Sonnenstrahlen Kenias dagegen nicht lange standhalten. Dass sich das Wetter von der besten Seite zeigte, kam der Reisegruppe durchaus gelegen, denn was wäre schon eine Kenia-Reise ohne tolles Wetter und eine gute Safari?

Fernweh? Dann starten Sie zum Jahresende noch einmal kräftig durch – mit etwas Glück sind Sie im nächsten Jahr mit dabei!

DREI TAGE INMITTEN DER WILDNIS

Pünktlich zum Sonnenaufgang ging es in eigenen Geländewagen hinaus ins Herz der Wildnis. Alle Mann an Bord? Nicht ganz, denn ein Langschläfer schaffte es leider nicht rechtzeitig aus den Federn … Den Rest der Gruppe erwarteten atemberaubende Begegnungen mit riesigen Elefantenherden, Zebras und vielen weiteren Wildtieren, die in kaum 20 Metern Entfernung in der untergehenden Sonne an der Unterkunft vorbeizogen. Ein magischer Anblick, den garantiert keiner der Anwesenden vergessen wird. Die Unterkunft selbst konnte sich ebenfalls sehen lassen: eine exklusive Lodge mit einem Infinity-Pool und hausähnlichen Zelten nur für die MAXPOOL-Gruppe allein – ein echtes Highlight. ››

KENIA GANZ NAH – BESUCH IM FURAHA PHÖNIX KINDERHAUS

Ein emotionaler Höhepunkt der Incentive-Reise war zweifellos der Besuch im FURAHA PHÖNIX Kinderhaus. Die Begegnungen mit den Kindern, die Einblicke in den Alltag vor Ort und das Wissen, Teil eines unterstützenden Netzwerks zu sein, hinterließen bei allen Teilnehmern bleibenden Eindruck.

Ein besonderes Highlight des Besuchs: das spontane Fußballspiel der MAXPOOL-Makler gegen die Bewohner des Kinderhauses. Beide Teams schenkten sich nichts und kämpften voller Einsatz, Teamgeist und natürlich Spaß um jeden Ball. Und auch wenn der Sieger am Ende Fairplay hieß, freute sich die MAXPOOL-Makler-Mannschaft nach Abpfiff über den etwas unerwarteten Sieg.

»Die Suche auf Safari nach den Big Five erinnert ein wenig an die Suche nach dem besten Produkt. Beides wäre ohne MAXPOOL schwierig geworden.«

Alexander Götz,
Makler Navi GmbH

Beeindruckt von der Atmosphäre und dem Engagement vor Ort, entschieden sich mehrere Makler dafür, das Kinderhaus mit einer Spende zu unterstützen. Da das Projekt ehrenamtlich geführt wird, können sie sichergehen, dass jeder Euro genau dort ankommt, wo er gebraucht wird. Ein tolles Zeichen echter Solidarität und gelebter Verantwortung.

ABREISE MIT ABENTEUER-POTENZIAL

So gelungen die gemeinsame Woche war, so schnell ging sie auch zu Ende. Bei der Abreise wartete allerdings noch ein letztes Abenteuer auf die Gruppe. Sieben Tage lang funktionierten alle Fahrzeuge tadellos. Ausgerechnet am Tag der Abreise verweigerte eines der Autos dann aber plötzlich den Dienst. Glücklicherweise konnte das Problem mit etwas Improvisation und tatkräftiger Unterstützung vor Ort schnell gelöst werden, sodass man doch noch rechtzeitig Richtung Flughafen aufbrechen konnte.

Dort folgte schon die nächste Herausforderung:
Ein Abrechnungsfehler führte dazu, dass für ein paar harmlose Snacks eine abenteuerliche Summe versehentlich von einer Kreditkarte abgebucht wurde. Was sich erst Tage später „heilen“ ließ. Allen Turbulenzen zum Trotz behielt die MAXPOOL-Reisegruppe aber auch in dieser Situation einen kühlen Kopf, weshalb einem entspannten Abflug nichts mehr im Wege stand.

ERINNERUNGEN, DIE BLEIBEN

Kulinarische Höhepunkte, intensive Eindrücke, tierische Begegnungen und das gute Gefühl, gemeinsam etwas Besonderes erlebt zu haben – all das bleibt den Gewinnern unserer Incentive-Reise garantiert noch lange in Erinnerung. Was die Reise am Ende so besonders machte, war aber die Gruppe selbst: Man lachte viel, staunte gemeinsam über die Schönheit Kenias – und brachte sicherlich die eine oder andere gemeinsame Geschäftsidee ins Rollen. Auch wenn der Abschied schwerfiel, gibt es also bestimmt schon bald das nächste Wiedersehen. Und vielleicht plant der eine oder andere sogar schon die nächste Afrika-Reise?

Wir packen jedenfalls schon 2026 wieder die Koffer, denn auch in diesem Jahr gilt: Jeder Antrag, den Sie im Rahmen der alljährlichen MAXPOOL-Weihnachtsverlosung bei uns einreichen, ist ein Los! Je mehr Anträge Sie einreichen, desto höher ist auch die Aussicht auf einen Gewinn. Vielleicht sind ja Sie das nächste Mal mit dabei?
Wir würden uns freuen! ‹

WIR WOLLEN WELTEN BEWEGEN!

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

Hermann Gmeiner

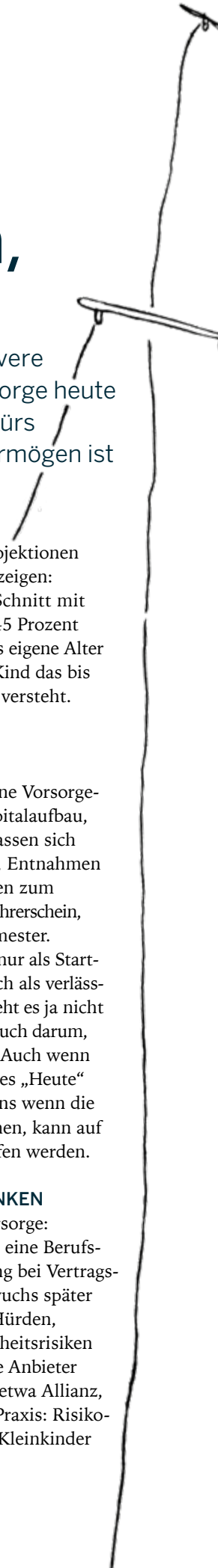
FURAHA PHÖNIX
Deutsche Bank Hamburg
Spendenkonto: 0 36 36 06 | BIC: DEUTDEDBHAM
IBAN: DE83 2007 0024 0036 3606 00

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

600.000 neue Leben, 600.000 Vertriebschancen

Warum clevere Kindervorsorge heute der Turbo fürs Familienvermögen ist



Jedes Jahr erblicken in Deutschland rund 600.000 Kinder das Licht der Welt – 600.000 kleine Abenteuer, aber auch 600.000 potenzielle Neukunden mit ganz eigenen Bedürfnissen. Wer sie von Beginn an absichert, legt nicht nur den Grundstein für finanzielle Freiheit der nächsten Generation, sondern öffnet zugleich die Tür zu langfristigen Kundenbeziehungen und echter Beratungsqualität. Die Jüngeren unter uns sind die Erwachsenen von morgen – und damit ihr Weg nicht von Anfang an von Stolpersteinen geprägt ist, sollte das „Jetzt" nicht auf später verschoben werden. Und warum nicht?

DER ZINSESZINS SCHLÄFT NIE

Je früher Geld für ein Kind angelegt wird, desto länger wirkt der Zinseszinseffekt. Schon 25 Euro im Monat können, geschickt investiert, bis zur Volljährigkeit zu stattlichen Summen heranwachsen – ganz automatisch. Gerade in Zeiten, in denen die gesetzliche Rente immer öfter zur Lücke statt zur Lebensgrundlage wird, verschaffen frühe Sparpläne wertvollen Vorsprung. Projektionen der Deutschen Rentenversicherung zeigen: Wer 2045 in Rente geht, muss im Schnitt mit einem Sicherungsniveau von unter 45 Prozent rechnen. Frühzeitige Vorsorge für das eigene Alter ist Kinderschutz – selbst wenn das Kind das bis zur ersten Gehaltsabrechnung nicht versteht.

»Denken Sie daran: Jeder Kontakt mit Ihren Kunden ist gleichzeitig auch eine Cross-Selling-Chance. Egal ob Unfall-, Haftpflicht-, später Riester oder betriebliche AV, nutzen Sie die Vertriebspotenziale, und festigen Sie Ihre Rolle als Lebensbegleiter.«

LEBENSPHASEN-FLEXIBILITÄT: DAS KONTO, DAS MITWÄCHST

Das Leben ist selten planbar. Moderne Vorsorgeprodukte bieten daher nicht nur Kapitalaufbau, sondern auch Flexibilität: Beiträge lassen sich anpassen, Zuzahlungen vornehmen, Entnahmen tätigen. So wird das Vertragsguthaben zum verlässlichen Begleiter, sei es für den Führerschein, das erste Auto oder das Auslandssemester.
Die Kindervorsorge sollte also nicht nur als Startschuss gesehen werden, sondern auch als verlässlicher Wegbegleiter. Denn am Ende geht es ja nicht nur um den Kapitalaufbau, sondern auch darum, dem Kind gleich etwas mitzugeben. Auch wenn das jetzt noch nicht greifbar und dieses „Heute" noch ein wenig entfernt ist, spätestens wenn die ersten großen Anschaffungen anstehen, kann auf genau diese Rücklagen zurückgegriffen werden.

FRÜH AN DIE ARBEITSKRAFT DENKEN

Ein echtes Plus moderner Kindervorsorge: integrierte BU-Optionen. Wer heute eine Berufsunfähigkeitsoption mit Risikoprüfung bei Vertragsabschluss wählt, sichert dem Nachwuchs später günstige Konditionen und umgeht Hürden, die durch die zunehmenden Gesundheitsrisiken entstehen könnten. Empfehlenswerte Anbieter mit frühzeitiger Risikoprüfung sind etwa Allianz, LV 1871 oder Baloise. Tipp aus der Praxis: Risikovoranfragen können auch schon für Kleinkinder

Entspannt in die Zukunft – mit einem Wegbegleiter, auf den man sich ein Leben lang verlassen kann.

DAS LEBENSPHASENMODELL

Das Leben verläuft selten linear. Moderne fondsgebundene Kinderpolicen oder ETF-Sparpläne lassen sich deshalb:

- **dynamisieren**: regelmäßige prozentuale Beitragssteigerungen
- **pausieren**: etwa während Elternzeit/Arbeitslosigkeit
- **boosten**: Einmalzahlungen bei Geldgeschenken (Großeltern!)
- **teilentnehmen:** z. B. 2.000 Euro fürs Austauschjahr, ohne Vertragskündigung.

Damit wird das Produkt vom starren Sparstrumpf zum liquiden Alltagshelfer.

gestellt werden, es muss also nicht immer gewartet werden, bis das Kind das Jugend- oder Erwachsenenalter erreicht. Je nach Fall ergeben dennoch beide Varianten Sinn. Sprechen Sie uns hierzu gerne an, um die bessere Vorgehensweise zu prüfen.

VERSORGER IM BLICK BEHALTEN

Was, wenn derjenige ausfällt, der die Beiträge zahlt? Ein optionaler Versorgerschutz, etwa bei der NÜRNBERGER, springt im Ernstfall ein und führt den Vertrag weiter. Damit bleibt das Sparziel auch dann erreichbar, wenn das Schicksal eine unerwartete Kurve nimmt.

PRAXISSTIMME AUS DEM MAKLERALLTAG

„Eltern wünschen sich Sicherheit, kombiniert mit Renditechancen“, erklärt Makler Maximilian Klima, der täglich Familien zu Kindervorsorge berät. „ETF-basierte Fondspolicen bieten steuerliche Vorteile und volle Transparenz. Für sicherheitsorientierte Kunden eignet sich ein Investment-Splitting, bei dem ein Teil des Kapitals defensiv angelegt wird.“ Flexibilität, so Klima, sei dabei das A und O. »

Foto: YuriArcursPeopleimages/elements.envato.com

BEISPIELRECHNUNG

Zinseszins – der lautlose Kapital-Turbo

	Kind	Erwachsener	Erwachsener
geb.	01.01.2024	01.01.1995	01.01.1995
VB	01.07.	01.07.	01.07.
mtl. Beitrag	25 €	115 €	25 €
EA	67; keine Garantie	keine Garantie	keine Garantie
Fonds	MSCI World ETF	MSCI World ETF	MSCI World ETF
Angenommene Wertentwicklung vor Abzug der Kosten	6 %	6 %	6 %
Gesamte Rente	**496,96 €**	**499,83 €**	**100,68 €**
Gesamte Kapitalzahlung	150.919,39 €	139.469,34 €	28.091,82€

Fazit: Wenn man erst mit 30 Jahren anfängt zu sparen, muss man monatlich mehr als das Vierfache aufwenden, um ein ähnliches Sparziel zu erreichen.

Jede Verschiebung des Startzeitpunkts kostet Disziplin und Ertrag. Der 30-Jährige lässt sich also einiges an Rente entgehen, wenn er erst in dem Alter mit dem gleichen monatlichen Beitrag anfängt zu sparen.

Dina Ebrahimi,
Fachberaterin für privates Vorsorge-Management, MAXPOOL

KEIN EINHEITSPRODUKT – EXPERTISE ENTSCHEIDET

Tarife und Zusatzoptionen unterscheiden sich massiv. Ein verlässliches Vergleichstool fehlt bislang, deshalb ist fachkundige Beratung unverzichtbar. Nur so lässt sich herausfinden, welcher Versicherer die optimale Kombination aus Rendite, Flexibilität und Absicherung bietet.

EIN VERTRAG FÜR DAS GANZE LEBEN STATT NUR FÜR DIE KINDHEIT

Eine Kindervorsorge endet nicht gleich mit dem 18. Lebensjahr, und schon gar nicht hat man dann „fertig vorgesorgt“. Ganz im Gegenteil: wer strategisch denkt, nutzt die Kindervorsorge gleich auch als Basis für die spätere Altersvorsorge. Unser Tipp: den Vertrag über das 18. Lebensjahr laufen lassen; so wird nicht nur für das Erwachsenwerden angespart, sondern auch gleich nebenbei für die zukünftige Rente als Erwachsener – als Berater denken Sie somit gleich an das Heute und Morgen.

FAZIT: HEUTE STARTEN, MORGEN PROFITIEREN UND ÜBERMORGEN DANKBAR SEIN

Kindervorsorge ist längst mehr als „nur“ Sparen. Sie ist Schutzschirm, Renditemotor und Beziehungskatalysator zugleich. Wer heute klug für die Jüngsten vorsorgt, schafft finanzielle Spielräume, schließt spätere Versorgungslücken und bindet Kundinnen und Kunden über Generationen hinweg. Kurz gesagt: jetzt handeln! Damit Zukunft nicht dem Zufall überlassen bleibt. ‹

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

Fotos: YuriArcursPeopleimages, TwinsStudioMockup, ozaiachin/elements.envato.com

Eric Bussert,
Vorstand Vertrieb und Marketing

Cleverer KV-Voll-Tarif für Angestellte

Top positioniert

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

Hand in Hand ist
HanseMerkur

Foto: yanadjana/elements.envato.com

Wenn Versicherer zurücktreten, tritt der Leistungsservice vor

Wie der MAXPOOL-Leistungsservice einen Kinderwunsch doch noch möglich machte

Ein unerfüllter Kinderwunsch kann nicht nur emotional zur Verzweiflung führen, auch kann die meistens folgende Kinderwunschbehandlung monetär eine große Belastung sein – vor allem wenn sich die private Krankenversicherung weigert, die Kosten zu übernehmen. Doch wenn sie dann auch noch wegen vorvertraglicher Anzeigepflichtverletzung den Rücktritt vom Vertrag erklärt, steht die Versicherungsnehmerin auch noch nahezu ohne Versicherungsschutz da. Das ist nun wirklich das Letzte, was man in dieser Situation gebrauchen kann. Wie gut, dass es den MAXPOOL-Leistungsservice gibt!

DER AUF DEN ERSTEN BLICK BERECHTIGTE RÜCKTRITT

Denn solch einer Situation sah sich auch unsere Kundin ausgesetzt. Im Zuge einer Kinderwunschbehandlung hat sie die Kostenerstattung bei der Krankenversicherung beantragt. Daraufhin lehnte die Versicherung nicht nur die Kostenerstattung ab, sondern trat auch noch von dem Vertrag zurück, weil die Kundin bei Antragstellung eine frauenärztliche Behandlung wegen Verdacht auf ein polyzystisches Ovarialsyndrom (PCO-Syndrom) verschwiegen habe. Dieses Syndrom ist eine Hormonstörung bei Frauen im gebärfähigen Alter, die zu einem erschwerten Schwangerschaftseintritt führt. Tatsächlich wurde bei der Kundin drei Tage vor Antragstellung noch eine gynäkologische Untersuchung wegen Verdacht auf PCO durchgeführt, die auf dem Antrag nicht vermerkt war. Zudem lagen der Versicherung Arztberichte vor, die tatsächlich bewiesen, dass bei der Kundin ein PCO-Syndrom vorlag. ››

»Manchmal ist nichts, wie es scheint. Das Team Leistungsservice schaut deshalb ganz genau hin und findet Lösungen, die anderen verborgen bleiben.«

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

Damit liegt auf den ersten Blick eindeutig eine vorvertragliche Anzeigepflichtverletzung vor. Bei dieser Aktenlage kann man mit Fug und Recht behaupten, dass die Versicherung berechtigt war, den Rücktritt vom Vertrag zu erklären. Der Versicherungsmakler hat dies auch verständlicherweise akzeptiert und der Kundin schnellstmöglich neuen Versicherungsschutz verschafft – allerdings wurde dann natürlich die Kinderwunschbehandlung vom Versicherungsschutz ausgeschlossen. Aber immerhin hatte sie eine Krankenversicherung.

GENAUES HINSEHEN ZAHLT SICH AUS

Und wie kam der Leistungsservice nun ins Spiel? Die zurückgetretene Versicherungsgesellschaft weigerte sich, die bestehenden Altersrückstellungen auf den neuen Versicherungsvertrag zu übertragen. Deshalb bat der Versicherungsmakler den Leistungsservice, die Übertragung zu erwirken. Am Rande sei erwähnt, dass die Kundin auch in dieser Hinsicht ohne den Leistungsservice das Nachsehen gehabt und die gesamten Altersrückstellungen verloren hätte, da die Krankenversicherung bei einem berechtigten Rücktritt zur Übertragung der Altersrückstellungen nicht mehr verpflichtet ist.

Doch das kompetente Team vom Leistungsservice hat sich der Sache angenommen und den Sachverhalt wie stets gründlich geprüft. Dabei hat sich überraschenderweise herausgestellt, dass nicht alles so ist, wie es auf den ersten Blick scheint – man muss nur ganz genau hinschauen. Zunächst einmal hat der Leistungsservice herausgefunden, dass der Arztbericht fast ein Jahr nach Antragstellung erstellt wurde und lediglich besagte, dass erst mehrere Monate nach Antragstellung die gesicherte Diagnose „PCO-Syndrom“ feststand. Vor Antragstellung bestand lediglich eine Verdachtsdiagnose, die der Kundin gar nicht mitgeteilt wurde. Es wurde ihr nur wegen unregelmäßiger Periode Metformin verschrieben. Zwar war es richtig, dass die Kundin diese Behandlung bei Antragstellung nicht angegeben hatte. Das lag aber nicht daran, dass sie die Behandlung vorsätzlich verschwieg, sondern daran, dass sie den Antrag mit ihrem Versicherungsmakler bereits vor der Behandlung ausgefüllt und dieser den Antrag erst nach der Behandlung eingereicht hatte, ohne von der Behandlung zu wissen. Nun ja, eine Verkettung unglücklicher Umstände – aber objektiv nichtsdestotrotz eine vorvertragliche Anzeigepflichtverletzung.

DAS DETAIL DER NACHTRÄGLICHEN MELDUNG

Doch in unserem Fall kam eine wichtige Kleinigkeit dazu – die alles zugunsten der Kundin gewendet hat. Die Kundin hat nämlich vorbildlich noch nachträglich die Metformin-Einnahme der Versicherung gemeldet. Metformin ist ein Standardmedikament, das bei Verdacht auf PCO-Syndrom verschrieben wird. Bei dieser Sachlage wäre die Versicherung verpflichtet gewesen, genauer nachzuforschen und Arztberichte zum Grund für die Metformin-Einnahme anzufordern. Dies hat sie jedoch unterlassen. Im Gegenteil – die Gesellschaft hat der Kundin sogar schriftlich mitgeteilt, dass die Metformin-Therapie keine Auswirkung auf ihren Versicherungsschutz habe. Wenn die Gesellschaft aber bei Kenntnis für die Risikoprüfung relevanter Tatsachen die Nachfrage unterlässt, kann sie danach nicht mehr ihr Rücktrittsrecht ausüben. Denn sie hat bewusst auf die Kenntnis dieses Risikos verzichtet.

Nun sah die Sachlage ganz anders aus. Der Leistungsservice schrieb einen ausführlichen Widerspruch an die Versicherungsgesellschaft und führte insbesondere aus, dass die Gesellschaft bei Ausübung des Rücktrittsrechts die nachträgliche Meldung zu Unrecht unberücksichtigt gelassen hat. Mit dem für die Kundin großartigen Ergebnis: Die Versicherungsgesellschaft hat den Rücktritt zurückgenommen! Damit war nicht nur der Versicherungsvertrag wiederhergestellt – auch die Kinderwunschbehandlungskosten mussten übernommen werden. Und nebenbei hat die Kundin zusätzlich noch Altersrückstellungen in erheblicher Höhe behalten.

„Ende gut, alles gut“ – und das in 95 Prozent aller ungerechtfertigten Leistungsablehnungen, die durch uns als MAXPOOL-Leistungsservice mit den Gesellschaften diskutiert werden. Mit uns an Ihrer Seite sind Sie und Ihre Kunden auch dann bestens unterstützt, wenn es darauf ankommt – im Leistungsfall. ‹

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

Foto: iuricazac/stock.adobe.com

Implosion der GKV

Ein Wechsel in die PKV – wohl so sinnvoll wie noch nie

Die Beitragsentwicklung in der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) nimmt immer drastischere Züge an. Für das Jahr 2025 prognostiziert der GKV-Spitzenverband einen Rekord-Zusatzbeitrag von durchschnittlich 2,9 Prozent. Zusammen mit dem allgemeinen Beitragssatz von 14,6 Prozent ergibt sich ein Gesamtwert von über 17 Prozent. Für viele Gutverdiener bedeutet das monatliche Belastungen von über 1.200 Euro – ohne individuelle Leistungsgarantie. Und das ist nur der Anfang.

WARUM PASSIERT DAS GERADE?

Die Ursachen dieser Entwicklung sind tiefgreifend: Der demografische Wandel sorgt für eine immer ungünstigere Relation zwischen Beitragszahlern und Leistungsempfängern. Die geburtenstarken Jahrgänge verlassen zunehmend den Arbeitsmarkt, während die junge Generation zahlenmäßig nicht nachkommt. Gleichzeitig explodieren die Gesundheitskosten. Der Fachkräftemangel im Pflege- und Kliniksektor führt zu steigenden Löhnen, teure medizinische Innovationen sowie die zunehmende Anspruchshaltung der Versicherten verschärfen die finanzielle Schieflage weiter. So stiegen die Leistungsausgaben in der GKV in den letzten 3 Jahren von 274 Milliarden Euro 2022 auf 312 Milliarden im Jahr 2024 – ein Anstieg von rund 14 Prozent (PKV: +10,7 Prozent)! Und der Trend setzt sich 2025 unter anderem durch die Krankenhausreform sowie gestiegene Arzneimittelpreise fort.

Hinzu kommt die strukturelle Schwäche des Umlageverfahrens: Das System finanziert sich im Wesentlichen aus den laufenden Beiträgen – Rücklagen werden kaum gebildet. Steuerzuschüsse aus dem Bundeshaushalt sollen die Defizite abmildern (2024: circa 14,5 Milliarden Euro), können aber die wachsenden Finanzierungslücken nicht nachhaltig schließen. Die Folge: politisch verordnete Beitragserhöhungen, Leistungskürzungen, weitere Umverteilung. Bis 2035 – also in zehn Jahren – prognostiziert das Forschungs- und Beratungsinstitut der DAK einen Anstieg aller Sozialabgaben (Kranken-, Pflege-, Renten- und Arbeitslosenversicherung) auf 49,7 Prozent des Bruttolohns.

UND WAS BIETET DIE PRIVATE KRANKENVERSICHERUNG (PKV)?

Ein völlig anderes Modell – und genau das ist Ihre vertriebliche Chance. Die PKV basiert auf dem Prinzip der Kapitaldeckung: Jeder Versicherte spart von Anfang an für sein persönliches Krankheitsrisiko im Alter. Über 339 Milliarden Euro Altersrückstellungen stehen dem System aktuell zur Verfügung – ein Puffer, von dem GKV-Versicherte nur träumen können.

Auch der Beitragsverlauf spricht für die PKV: Während die GKV-Beiträge laut WIP-Analysen von 2005 bis 2025 im Schnitt um 3,8 Prozent pro Jahr gestiegen sind, verzeichnete die PKV im selben Zeitraum nur durchschnittliche Steigerungen von 3,1 Prozent – und das bei deutlich höherer Leistungsdichte. Zudem können Versicherte durch gezielte Tarifwahl, Selbstbeteiligungen und Beitragsentlastungskomponenten aktiv Einfluss auf ihre Prämie nehmen. Gerade für junge, gesunde und einkommensstarke Personen ist der Einstieg in die PKV

Foto: stevanovicigor/elements.envato.com

heute attraktiver denn je. Denn wer früh wechselt, profitiert doppelt: von günstigen Einstiegsbeiträgen und langfristig stabileren Kosten – unabhängig von politischen Entwicklungen oder demografischen Risiken.

FAZIT FÜR SIE ALS MAKLER

Nutzen Sie die aktuellen Zahlen und die offenkundigen Schwächen der GKV als Verkaufsargument. Vermitteln Sie nicht nur eine Versicherung, sondern ein Versorgungsmodell mit Zukunft. Die PKV steht für Planbarkeit, Transparenz und medizinische Qualität auf Spitzenniveau. In Zeiten zunehmender GKV-Instabilität ist das ein starkes Argument – für Ihre Kunden und Ihr Beratungsgespräch.

Wenn Sie fachliche Unterstützung oder Hilfe bei der Angebotserstellung benötigen, steht Ihnen unser Partner KV Werk mit Rat und Tat zur Seite. ‹

Christian Faber,
Teamleiter der Vertriebsunterstützung vom KV Werk

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

OP-Versicherung für Hunde und Katzen

Bester Schutz für die vierbeinigen Freunde Ihrer Kunden!

PHÖNIX Tarif-Neuheit 2025

PHÖNIX Schutzgemeinschaft

www.phoenix-versichert.de

© yana136 / stock.adobe.com

Zielgruppe Hausverwalter

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

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

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

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

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

WER KANN VOM KSH-KONZEPT PROFITIEREN?

Grundsätzlich richtet sich das Konzept an

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

WELCHE ANFORDERUNGEN STELLT DAS KSH-KONZEPT AN DEN VERWALTER?

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

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

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

Foto: elxeneize / elements.envato.com

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

WELCHE GEBÄUDE SIND IM KSH-KONZEPT VERSICHERBAR?

Grundsätzlich versicherbar sind folgende Risiken:

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

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

WELCHE GEBÄUDE SIND IM KSH-KONZEPT NICHT VERSICHERBAR?

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

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

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

WIE WERDEN DIE VERTRÄGE TARIFIERT?

Die Tarifierung erfolgt nach der Prämienbedarfsanalyse entsprechend den Zeichnungsrichtlinien.

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

Es gilt folgendes Einheitenmodell:

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

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

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

WIE ERFOLGT DIE SCHADENBEARBEITUNG?

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

FAZIT

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

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

Foto: pro_creator /elements.envato.com

BU-Update

Neue Chancen für Handwerk, Industrie und MINT-Berufe

Mit dem Update der Golden BU hat die LV 1871 zum 1. Mai 2025 über 200 Berufe besser eingestuft. Einhergehend sind deutlich günstigere Prämien und weitere Vorteile für die Versicherungsnehmer.
Die wichtigsten Besserstufungen und Neuerungen zusammengefasst.

Zum 1. Mai 2025 hat die LV 1871 ihre selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung (SBU) und Berufsunfähigkeitszusatzversicherung (BUZ) optimiert. Besonders profitieren Berufe aus den Bereichen Handwerk, Industrie und MINT – ein starker Hebel für die gezielte Beratung und den erfolgreichen BU-Vertrieb.

ÜBER 200 BERUFE BESSER EINGESTUFT – BIS ZU 15 PROZENT PRÄMIENVORTEIL

Mit dem aktuellen Update wurden über 200 Berufe neu bewertet und besser eingestuft. Was zu einer spürbaren Reduktion der Beiträge führen kann – in einigen Fällen um bis zu 15 Prozent. Besonders handwerkliche Fachkräfte, Techniker, industrielle Spezialisten sowie IT- und Naturwissenschaftsberufe stehen nun deutlich besser da.

Das bedeutet mehr überzeugende Argumente für Ihre BU-Beratung.

MEHR SPIELRAUM BEI NACHVERSICHERUNG UND KARRIEREGARANTIE

Durch die verbesserten Einstufungen erhöhen sich auch die Obergrenzen für Nachversicherungen – ohne erneute Risikoprüfung. Parallel wächst die Karriereregarantie mit: Das Doppelte der Nachversicherungsgrenze kann zusätzlich abgesichert werden. Damit ist die BU nicht nur heute attraktiv, sondern wächst mit der Entwicklung auf der Karriereleiter mit.

80 NEUE BERUFE VERSICHERBAR – NEUE ZIELGRUPPEN ERSCHLIESSEN

Zusätzlich wurden 80 neue Berufe in den BU-Schutz aufgenommen – von Umwelttechnologen über ESG-Manager bis hin zur Podcasterin. Das erweitert die Zielgruppen im BU-Vertrieb und eröffnet neue Beratungspotenziale.

WAS FÜR DIE GOLDEN BU DER LV 1871 SPRICHT

- **Maximale Flexibilität:** diverse Anpassungsmöglichkeiten während der Vertragslaufzeit (Karriere-, Zukunfts-, Meister- und Technikergarantie sowie vielfältige Nachversicherungsmöglichkeiten)
- **Früher Schutz für Schüler:** vollwertiger BU-Schutz bereits ab 6 Jahren
- **Vereinfachte Risikoprüfung:** bis zur Vollendung des 35. Lebensjahres möglich (sofern die entsprechenden Voraussetzungen erfüllt sind)
- **Hohe Produktqualität und Stabilität:** Die LV 1871 bietet ein Top-Bedingungswerk am Markt an und verfügt über eine sehr gute Finanzstärke – inklusive stabiler Beiträge. ‹

GOLDEN BU

Besserstufung von über 200 Berufen

100	Handwerk, industrielle Fachkräfte und Techniker
29	Naturwissenschaften
22	IT
51	Berufe aus weiteren Bereichen

Weitere Informationen zur Golden BU unter: lv1871.de/bu

Wir sind gerne Ihr zuverlässiger und starker Partner.

#teamlv1871

Bilder: KORN V; LV 1871

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

Eine Expertin auf jedem Feld

Wenn Vergleicher an ihre Grenzen stoßen, fängt Laura Dirks gerade erst an: Die junge Fachberaterin fühlt sich im Maklerbüro genauso zu Hause wie auf dem Bauernhof und wird selbst mit den kniffligsten Gewerbeanfragen fertig. Wie sie es schafft, ganz nebenbei ein Finanzstudium zu absolvieren, erzählt sie uns im MAXPOOL-Interview.

Frau Dirks, wie kamen Sie eigentlich zu MAXPOOL?
Ich habe nach der Schule zuerst eine Ausbildung zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen abgeschlossen und war danach bei einem Maklerbetrieb angestellt, wo ich meine Fachwirtin gemacht habe. Die Arbeit im Maklerbüro hat auch richtig Spaß gemacht – ich habe aber schnell gemerkt, dass die Selbstständigkeit und weitere Aspekte des Maklerdaseins einfach nicht meins sind.

Ein Bekannter hat mich dann auf MAXPOOL angesprochen und mich gefragt, ob ich denn nicht Lust hätte, bei einem Maklerpool zu arbeiten. Das Unternehmen selbst kannte ich da schon durch meinen damaligen Arbeitgeber, der als angebundener Makler immer gut mit MAXPOOL zusammengearbeitet hat. Alles in allem war

es aber doch ein langer Entscheidungsweg, da am Ende vieles passen musste – vor allem weil ich meine berufliche Tätigkeit mit einem Finanzstudium kombinieren wollte.

Kommen sich Uni und MAXPOOL nicht manchmal in die Quere, wenn es mal hektisch wird?
Da es ein Privatstudium ist, brauchte ich einen Träger, und MAXPOOL war bereit, die Rolle zu übernehmen. Deshalb ist das auch kein Problem, wenn ich während der Klausurphasen mal etwas mehr Zeit zum Lernen brauche. Außerdem ist das Studium ohnehin für Berufstätige konzipiert, wodurch sich die Vorlesungszeiten gut mit dem Büroalltag vereinbaren lassen.

Natürlich ist die Kombination aus Vorlesungen und Hausarbeiten dennoch stressig; aktuell befinde ich mich aber bereits im letzten Semester. Für meine Bachelorarbeit kann ich auch MAXPOOL gut nutzen und über ein Thema aus meinem Arbeitsalltag schreiben.
Das Wissen aus dem Studium nutze ich wiederum für meine Arbeit, das passt also ganz gut zusammen.

Womit wir bei Ihren Tätigkeiten wären. Wo liegen Ihre persönlichen Schwerpunkte und Stärken?
Ich bin als Fachberaterin im Komposit-Team für den Bereich Gewerbe zuständig und damit so etwas wie das Bindeglied zwischen Makler und Versicherungsgesellschaft. Am liebsten bearbeite ich Großanfragen sowie alles, was mit der Landwirtschaft zu tun hat. Das liegt auch an meinem eigenen Background – ich komme nämlich selbst aus einer Familie, die schon seit vielen Generationen Landwirtschaft betreibt. Wenn bei uns also eine Anfrage von einem Landwirtschaftsbetrieb eingeht, dann landet sie meist bei mir. Wir können mit unserer Fachberatung mittlerweile den kompletten Agrarbereich abdecken und werden auch mit Spezialfällen fertig.

Hat man dann einen anderen Blick auf Anfragen aus dem Agrarbereich als die Kollegen, die in der Stadt groß geworden sind?
Auf jeden Fall! Wenn man den Alltag in der Landwirtschaft von klein auf kennt, kann man in der Fachberatung ganz anders mitreden. Wir hatten erst neulich den Fall eines Reithofs, der rundum versichert werden sollte. Bei der Absicherung der Pferde macht es zum Beispiel einen Unterschied, ob diese Zucht- oder Springpferde sind. Makler und auch Versicherungskunden merken ziemlich schnell, ob man vom Fach ist, und wissen das auch zu schätzen.

Fahren Sie dann auch mal raus auf den Bauernhof, um sich das Ganze aus nächster Nähe anzuschauen?
Nächste Woche habe ich tatsächlich einen Termin beim Betreiber einer Ferienanlage; ein Bauernhof war allerdings noch nicht dabei. Prinzipiell machen wir das natürlich auch, aber in der Praxis ist das mittlerweile kaum noch notwendig. So gut wie alles kann heute über digitale Kanäle kommuniziert werden. Auch Spezialfälle, die nicht in den Vergleichsrechner passen, lassen sich so schnell bearbeiten.

Der Arbeitsalltag bei MAXPOOL ist bekanntlich facettenreich. Welches Projekt beschäftigt Sie aktuell?
Derzeit arbeite ich eng mit der Maklerbetreuung zusammen, um unsere Makler bei Spezialthemen zu unterstützen. Wenn sich etwa jemand auf ein bestimmtes Gewerbe spezialisieren möchte, stelle ich die notwendigen Unterlagen zusammen, zeige ihm, welche Gesellschaften und Tarife es in dem Segment gibt, und sorge allgemein dafür, dass er gut vorbereitet ist.
Da wir zurzeit viele Neuanbindungen verzeichnen, leiste ich auch da Hilfestellung und bringe den Neuankömmlingen bei, wie sie unsere Services am besten für ihre Arbeit nutzen können.

Dazu habe ich aktuell viele größere Projekte, wie Schlösser, eine Ferienanlage oder auch große Gastronomieketten. Diese Projekte benötigen natürlich auch eine engere Zusammenarbeit mit der Gesellschaft und dem Makler.

Finden Sie bei all den Aufgaben auch etwas Zeit für den nötigen Ausgleich?
Ich war schon immer absolut sportbegeistert und mache von Laufen bis Squash so ziemlich alles mit. Dafür finde ich dann auch zwischen Vorlesungen und Meetings die nötige Zeit. Ich lese außerdem sehr gerne – wobei sich das aktuell eher auf die Lektüre fürs Studium beschränkt.

Stichwort Studium: Wie geht es für Sie nach dem Abschluss weiter?
Ich fokussiere mich erst einmal auf meine letzten Klausuren und meine Bachelorarbeit und schaue dann gemeinsam mit MAXPOOL, wie ich meine Stärken am besten einbringen kann.

Meine aktuelle Rolle bei MAXPOOL – also die Spezialisierung auf die Großprojekte und Neumakler sowie ein neuer Aufgabenbereich in der Produktentwicklung – macht mir richtig Spaß. In Kombination mit meinem erfolgreichen Studium sehe ich viel Potenzial, mehr Verantwortung zu übernehmen, perspektivisch auch in einer weiterführenden Rolle. ‹

Komposit, LV, KV oder Vorsorge: Setzen Sie auf die Vertriebsunterstützung durch unsere Fachberater und sichern Sie sich den Vorsprung auf der Zielgeraden!

Jahresendgeschäft:
Die goldene Stunde für Versicherungsmakler

Keine Zeit für Herbstblues: Wenn die Blätter von den Bäumen fallen, schlägt die goldene Stunde der Versicherungsmakler! Das Jahresendgeschäft bündelt gleich mehrere Vertriebsschübe, die Sie auf keinen Fall liegen lassen sollten.

1. WECHSELWELLE IN DER KFZ-VERSICHERUNG

Bis zum Stichtag am 30. November haben Ihre Kunden noch die Möglichkeit, die Kfz-Versicherung zu wechseln und sich bessere Konditionen bei einem anderen Anbieter zu sichern. Jetzt ist der ideale Zeitpunkt, die Bestandskunden aktiv anzusprechen. Das festigt die Bindungen und bietet Ihnen zahlreiche Cross-Selling-Chancen – etwa Rechtsschutz-, Fahrerschutz- oder Insassenunfallversicherung.

2. NACHVERSICHERUNG OHNE GESUNDHEITSFRAGEN

Viele BU- und Lebensversicherungen erlauben es den Versicherungsnehmern, die vereinbarte Rente oder Versicherungssumme zum Jahrestag zu erhöhen. Der große Vorteil: Eine erneute Gesundheitsprüfung ist nicht nötig. Weisen Sie Ihre Kunden auf diese Möglichkeit hin und sichern Sie sich zusätzliche Courtage.

3. LAST CALL ALTERSVORSORGE!

Wer sich bei Altersvorsorgeprodukten wie Riester, Rürup oder bAV sämtliche Steuervorteile und Zulagen sichern möchte, muss noch vor dem 31. Dezember handeln. Erinnerungsmails mit klaren Zahlen („Sie sparen 1.038 Euro Einkommenssteuer!“) machen diese Vorteile greifbar und heben die Abschlussquote.

4. GESUNDHEIT IM FOKUS

Sie haben Firmenkunden im Bestand? Zeigen Sie ihnen die Vorteile von Budgettarifen in der betrieblichen Krankenversicherung auf! Das Thema bietet nicht nur hohes Vertriebspotenzial, sondern eignet sich auch ideal als Türöffner. Zum Beispiel überschreiten viele Angestellte zum Jahresende die Beitragsbemessungsgrenze und können somit in die PKV wechseln.

5. SACH-REFRESH FÜRS GEWERBE

Wenn ein Unternehmen wächst, wachsen die Risiken mit. Neue Maschinen, neues Inventar oder neue Risiken können Prämienanpassungen oder zusätzliche Absicherungen notwendig machen. Da viele Unternehmen ihre Audits zum Jahresende durchführen, ist dies auch der ideale Zeitpunkt, um mit Firmenkunden ins Gespräch zu kommen.

» IHR UMSATZHEBEL

Schon kleine Änderungen können manchmal Großes bewirken. Mit unseren Tipps fürs Jahresendgeschäft steigern Sie Ihre Umsätze mühelos.

- **Datenanalyse:** Clustern Sie Ihre Bestände nach wichtigen Kriterien wie etwa dem Kündigungstermin. Das erleichtert die gezielte Ansprache und hilft Ihnen bei der Bestandsoptimierung.
- **Digitale Strecken:** Nutzen Sie die Möglichkeit der E-Signatur, um Verträge, Vollmachten und Anträge elektronisch signieren zu lassen. In der AMEISE steht Ihnen dafür die Integration der eDocBox zur Verfügung, dank der Ihre Kunden das Setzen der Unterschrift ganz bequem übers Smartphone erledigen können.
- **Info, Reminder oder Last Call:** Mit speziellen Kampagnen schaffen Sie mehr Aufmerksamkeit für Ihr Angebot und steigern die Antwortrate.
- **Dringlichkeit:** Letzter Aufruf Jahresendgeschäft! Machen Sie Ihre Kunden auf wichtige Fristen und Termine aufmerksam – zum Beispiel mit einem Countdown-Banner in Ihren Kunden-Mails.
- **Social Proof:** Kein Grund für falsche Bescheidenheit! Positive Erfahrungen anderer Kunden wirken sich enorm auf unsere eigenen Entscheidungen aus. Teilen Sie Ihre Erfolgsgeschichten also gerne auf LinkedIn und anderen sozialen Plattformen, um Vertrauen zu schaffen.

» DAS BESTE KOMMT ZUM SCHLUSS!

Sie sehen: Das Jahresendgeschäft ist kein Stress, sondern ein echter Umsatzbooster. Wer Fristen, Kundenbedürfnisse und die Technik intelligent orchestriert, kann so bis zu 40 Prozent seines Jahresumsatzes zwischen Oktober und Silvester realisieren. Und wenn es doch mal zeitlich oder fachlich eng wird, helfen Ihnen unsere Vertriebs-Teams gerne mit Backoffice-Lösungen und Expertenwissen weiter.

Also, worauf warten Sie noch? Zünden Sie jetzt den Vertriebs-Turbo und nutzen Sie Ihre Chance auf ein heißes Jahresendgeschäft! ‹

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

Was macht eigentlich …

Stefan Schubert?

Passwort vergessen? Ein neuer Makler wartet auf die Anbindung? Für Fälle wie diese gibt es den MAXPOOL-Maklerservice. Wenn dort das Telefon klingelt, ist Stefan Schubert schnell mit gutem Rat zur Stelle. „Wir sind die erste Anlaufstelle für alles, was mit dem Thema Anbindung zu tun hat“, erklärt der gebürtige Hamburger. „Wir legen neue Makler sowie Tippgeber und Untervermittler an und helfen bereits angebundenen Maklern, wenn sie etwa einen neuen QR-Code für die Anmeldung in der AMEISE benötigen.“ Fragen zur AMEISE oder zu den anderen digitalen Tools beantwortet Stefan Schubert ebenso routiniert: „Wenn neue Funktionen oder Updates ausrollen, laufen die Telefone auch mal heiß. Die Bedienung der Tools ist aber so intuitiv, dass wir die meisten Fragen schnell beantworten können und sogar noch die Zeit finden, den Maklern den einen oder anderen Praxis-Tipp mit auf den Weg zu geben.“

Dass er heute so selbstverständlich die Fragen unserer angebundenen Makler beantwortet, hätte Stefan Schubert vor noch nicht allzu langer Zeit wohl selbst nicht geglaubt. Bevor er zu MAXPOOL kam, war der gelernte Kaufmann nämlich im Einzelhandel tätig, wie er uns erzählt: „Mein Arbeitsalltag war ein Mix aus Verkauf, Vermietung und Buchhaltung. Dass ich jetzt bei MAXPOOL andere Aufgaben übernehme, ist durchaus Absicht, denn ich lerne unheimlich gerne Neues. Aktuell bringen mir meine Kollegen alles zum Thema Bestandsübertragungen bei, damit ich sie schon bald auch dabei unterstützen kann."

Nach getaner Arbeit findet Stefan Schubert bei einem ganz besonderen Hobby den nötigen Ausgleich, wie er zum Abschluss erzählt: „Ich bin schon seit vielen Jahren im Schützenverein aktiv, organisiere Feste und helfe überall mit, wo ich kann. Das ist bei uns so etwas wie eine Familientradition, die wir mittlerweile schon seit fünf Generationen aufrechterhalten. Ich packe eben gerne mit an, wenn gerade Hilfe gebraucht wird – ob nun im Beruf oder in der Freizeit.“ ‹

Foto: Mint_Images/ elements.envato.com

PHÖNIX Wohngebäudeversicherung Exklusiv & Premium

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

PHÖNIX
Tarif-Neuheit
2025

PHÖNIX
Schutzgemeinschaft

www.phoenix-versichert.de

© westend61 /elements.envato.com

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