Ausgabe 1 – Februar 2025

www.poolworld-magazin.de

POOLWORLD

Fachmagazin für Finanzdienstleister

Blick in die Zukunft

So positioniert sich PHÖNIX MAXPOOL in einer Welt des Wandels

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

Matchingmodelle in der bAV
Der einfachste Weg zu unerschlossenen Zielgruppen

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

Im Rekord-tempo an die Marktspitze

Gelungener Blitzstart der neuen PHÖNIX-Deckungskonzepte

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

NACHTRAG DER REDAKTION:

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

Weitere Infos zu unseren Deckungskonzepten finden Sie unter