

Ausgabe 2 – September 2026

www.poolworld-magazin.de

POOLWORLD

Fachmagazin für Finanzdienstleister

PHÖNIX 2.0

**Neue Technik.
Neue Produkte.
Neue Vertriebschancen.**

Haftungsmanagement
So einfach reduzieren Sie
Risiken und gewinnen mehr Zeit

Sicher unterwegs
Der richtige Reiseschutz
für unruhige Zeiten

Die Exit-Strategie
Drei Wege in einen
entspannten Maklerruhestand

Bild: mit KI erstellt

Prio 1:
Zur Absicherung
der Arbeitskraft
beraten!

BERUFSEINSTEIGER

1,7 Mio. junge Erwachsene wollen gut beraten werden.

Der Berufseinstieg ist genau der richtige Zeitpunkt, um junge Kundinnen und Kunden zum Schutz vor finanziellen Folgen – z. B. einer Berufsunfähigkeit – zu beraten. Und egal wie der Berufsweg aussieht: Die Allianz bietet passende Lösungen zur Absicherung der Arbeitskraft.

Vervollständigen Sie Ihre Beratung junger Erwachsener mit den speziellen Angeboten der Allianz Krankenversicherung.

→ Mehr bei Ihrer persönlichen Maklerbetreuung
oder unter makler.allianz.de/jungeerwachsene



Liebe Maklerinnen und Makler,

sich von lieb gewonnenen Dingen zu trennen, fällt niemandem leicht. Sich an veraltete Systeme zu klammern, macht das Maklerleben allerdings nicht einfacher – und wird irgendwann zu einem echten Wachstumshemmer.

Dass sich der Mut zum Wechsel auszahlt, wissen wir aus eigener Erfahrung: Der Switch auf unsere neue Technikwelt war ein digitaler Quantensprung, von dem unsere Vertriebspartner Tag für Tag profitieren.

Die PHÖNIX Schutzgemeinschaft ging nun einen ähnlichen Weg und baute die eigene Systemlandschaft grundlegend um. Das Ziel: mehr Tempo beim Roll-out neuer Produkte, mehr Self-Services für Makler, mehr Automatisierung und somit auch mehr Wachstum. Warum und wie auch Sie davon profitieren werden, erzählt Ihnen Frank Löffler, Geschäftsführer der PHÖNIX Schutzgemeinschaft, in unserer Titelstory auf Seite 24.

Dass sich ein Tapetenwechsel durchaus lohnen kann, dachte sich auch die Bundesregierung und schlug bei der privaten Altersvorsorge einen neuen Weg ein. Was das für die Vorsorgeberatung bedeutet und welche neuen Vertriebschancen dadurch entstehen, erfahren Sie auf Seite 48.

Apropos neue Vertriebschancen: Der Versicherungsbedarf Ihrer Kunden hat sich durch die vielen Krisen der Jetztzeit deutlich verschoben. Ob Cyberschutz, sicheres Reisen oder Kunden, die aus wirtschaftlichen Gründen bei der Altersvorsorge kürzertreten: Wir unterstützen Sie mit modernen Strategien für Ihr nächstes Beratungsgespräch.

Zu guter Letzt möchte ich Ihnen noch die Kunden-App simplr ans Herz legen – im Wettbewerb um junge und digital affine Versicherungskunden bleibt das Tool einfach unschlagbar. Wie echte Kundennähe auf Knopfdruck funktioniert, verrate ich Ihnen auf Seite 40.

Bei so viel geballter Vertriebspower in nur einem Heft kann das Jahresendgeschäft kommen. Ich wünsche Ihnen eine spannende Lektüre und einen umsatzstarken Herbst!

HERZLICHST
IHR ANDREAS ZAK



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

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



CTRL + ALT + DESASTER

ALL YOUR FILES ARE ENCRYPTED.

12

Der Cyber-Blackout:

Ein Schadenfall aus der Praxis zeigt, warum die Cyberversicherung für Unternehmen heute unverzichtbar ist.

48

Renditechancen statt Beitragsgarantie:

Die Reform der privaten Altersvorsorge ordnet den Vorsorgemarkt neu.

Das eröffnet Ihnen nicht zuletzt in der Familienberatung neue Vertriebschancen.



74

Nachhaltigkeitsrankings im

Vergleich: MAXPOOLS Nachhaltigkeitsbeauftragte Stephanie Kühn liefert einen Überblick über die wichtigsten Ratings und Auswahlkriterien.



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, Veronika Carallo,
Yvonne Czernetzki, Christian Faber,
Kevin Jürgens, Stephanie Kühn,
Daniel Lamann, Frank Löffler,
Alexej Miller, Katharina Schlender,
Claudia Tüscher, Andreas Zak

Layout und Gestaltung:

Agentur MedienMélange: Kommunikation!

Lektorat:

Textschleiferei.de

Herstellungsverantwortung:

Daniel Lamann

Anzeigenverkauf und Anzeigenservice:

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

Druckerei:

Druckhaus Menne GmbH
Rapsacker 10
23556 Lübeck

Mediadaten mit Preisliste:

E-Mail: redaktion@maxpool.de

Haftung:

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

© 2026 Copyright für alle Beiträge bei MAXPOOL Maklerkooperation GmbH, alle Rechte, insbesondere alle Urheber- und Verlagsrechte, vorbehalten. Kein Teil dieser Zeitschrift darf ohne vorherige schriftliche

Genehmigung des Herausgebers in irgendeiner Form, wie durch Fotokopie, Mikrofilm, die Aufnahme in elektronische Datenbanken oder Onlinedienste und Internet sowie auf Datenträger wie DVD und CD, vervielfältigt und verbreitet werden.

Inhaltlich Verantwortlicher gemäß § 18 Absatz 2 MStV: Oliver Drewes

MAXPOOL ist Teil der Unternehmensgruppe PHÖNIX MAXPOOL Gruppe GmbH.

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.



24

PHÖNIX 2.0:

Mit einer neuen Softwareplattform schlägt die PHÖNIX Schutzgemeinschaft das nächste digitale Kapitel ihrer Unternehmensgeschichte auf. Wir blicken hinter die Kulissen und zeigen Ihnen die Neuerungen, die schon bald auch Ihren Alltag beflügeln werden!



62

Mentale Gesundheit: Hinter langen Fehlzeiten stecken immer häufiger psychische Erkrankungen. Wir sagen Ihnen, mit welchen bKV-Lösungen Sie Arbeitgeber bei dieser wachsenden Herausforderung unterstützen können.



66

Bewährter Klassiker, neu interpretiert:

Das MAXPOOL-Team Baufinanzierung baut aus! Unsere Finanzierungsprofis unterstützen Sie mit neuen Kräften dabei, den Immobilien- Traum Ihrer Kunden Wirklichkeit werden zu lassen.

80

Rüstungsinvestitionen – Pro & Kontra:

Investments in die Rüstungsindustrie versprechen Anlegern attraktive Renditen. Doch lassen sich Investitionen in Panzer und Raketen auch mit dem Gewissen vereinbaren? Kevin Jürgens und Frank Löffler sind geteilter Meinung.



52

Zielgruppe Expats: Martin Grödl alias Mr. Martin ist der Versicherungsmakler, dem indische Expats vertrauen. Im POOLWORLD-Interview erzählt er, wie er seine Zielgruppe fand – und die Zielgruppe ihn.

Höher, schneller, weiter!

Das beste Jahr der Unternehmensgeschichte war erst der Anfang: MAXPOOL bleibt auch 2026 fest auf Wachstumskurs. Die wichtigsten Kennzahlen im Überblick.

35,2
Mio. Euro
Gesamtumsatz

57 %

Umsatzplus – MAXPOOL hatte 2025 das stärkste Jahr aller Zeiten.

10

neue Produkte brachte unser Assekuradeur in den letzten 18 Monaten an den Start.



69.000

Anträge wurden 2025
von MAXPOOL verarbeitet.



Die **simplr** Nutzungsrate
konnte im ersten
Halbjahr 2026 um

45 %
gesteigert werden.



139

Leistungsfälle konnten
erfolgreich
durchgesetzt werden.

PHÖNIX UV

Bieten Sie Ihren Kunden
die volle Leistung
ohne Mitwirkungsanteil



Alle Infos zur
PHÖNIX UV finden
Sie unter:
[www.phoenix-
versichert.de](http://www.phoenix-versichert.de)



PHÖNIX
MAXPOOL

Vom Pflichtprodukt zum strategischen Erfolgsfaktor

Geringere Kosten, schlanke Prozesse und kurze Ausfallzeiten:
Eine moderne Flottenversicherung ist viel mehr als nur ein Vertrag statt vieler Einzelpolicen.

WIE GUT KENNEN SIE IHRE KUNDEN?

Stabile Prämien, weniger Schwankungen bei Schadenverläufen und vereinfachte Prozesse im Schadenfall – es gibt viele Gründe, sich für eine Flottenversicherung zu entscheiden. Als Teil des Risikomanagements kann sie Unternehmen dabei unterstützen, ihr Risikoverhalten zu verstehen und zu optimieren – beispielsweise durch Maßnahmen wie spezielle Fahrerschulungen.

Um hier gezielt beraten zu können, hilft es, die branchenspezifischen Anforderungen Ihrer Gewerbekunden besser zu verstehen.

Logistik- und Transportbranche:

Die Fahrzeugflotte ist das Herzstück eines jeden Transport- und Logistikunternehmens. Die Fahrer wechseln häufig, die Fahrstrecken sind lang und der Zeitdruck hoch. Eine leistungsstarke Flottenversicherung gewährleistet eine schnelle Schadenregulierung und

verkürzt so die Ausfallzeiten. Da solche Unternehmen in der Regel über große Flotten verfügen, ist auch die administrative Erleichterung ein enormer Vorteil.

Unser Tipp: Fahrzeuge der Logistik- und Transportbranche sind häufig länderübergreifend unterwegs. Ergänzende Leistungsbausteine wie der Auslandsschadenschutz können sich deshalb besonders lohnen.

Handwerksbetriebe: Ob Bauunternehmen, Elektriker oder Sanitärdienste – Handwerksbetriebe verfügen in der Regel über vergleichsweise kleine Flotten mit unterschiedlichen Fahrzeugtypen. Betriebe, die sich für eine Flottenversicherung entscheiden und den Markt regelmäßig auf passende Angebote durchleuchten, können enorm viel einsparen.

Unser Tipp: Fahrzeugwechsel oder Neuzugänge im Fuhrpark sind für Handwerksbetriebe typisch. Eine Flottenlösung mit vereinfachten Meldeprozessen kann im hektischen Alltag Entlastung bieten. Handwerker mögen keinen Papierkram – machen Sie ihnen klar, dass sie mit der richtigen Flottenlösung nicht nur Geld, sondern auch wertvolle Zeit sparen.

Dienstleistungsbranche: Kurierdienste, Pflegedienste oder auch Außendienstorganisationen arbeiten unter hohem Zeitdruck. Eine weitere Herausforderung ist die vergleichsweise hohe Schadenwahrscheinlichkeit aufgrund der kurzen Fahrten und der wechselnden Einsatzorte. Eine schnelle Schadenbearbeitung und digitale Verwaltungsoptionen erweisen sich in der Praxis deshalb als echte Effizienzbeschleuniger.

Unser Tipp: Bei der Absicherung von Unternehmen aus dem Dienstleistungssektor können die hohen Schadenquoten ein Hindernis sein. Mit etwas Geschick und unserem guten Draht zu den Versicherern können wir aber auch schadenträchtige Flotten sicher unterbringen.



Clemens Bahe,
Teamleiter und Fachberater
Sach- und Gewerbeversicherung

GEHT NICHT GIBT'S NICHT!

Egal welche Branche, egal welches Unternehmen: Eine Flottenversicherung kann sich schon ab einer Fuhrparkgröße von zwei Fahrzeugen lohnen. Sie eröffnet Unternehmen außerdem neue strategische Potenziale – beispielsweise durch Schadenanalysen und Auswertungen, die einen wichtigen Beitrag zur Optimierung des Risikoverhaltens leisten.

Zeigen Sie Ihren Unternehmenskunden, wie einfach es sein kann, beim Flottenmanagement Zeit und Geld zu sparen. Und nicht vergessen: Je mehr Sie über ein Unternehmen wissen, desto mehr Cross-Selling-Potenziale eröffnen sich!

SO UNTERSTÜTZEN WIR SIE

Ob Großflotte oder Fuhrpark mit zwei Autos: Das MAXPOOL-Komposit-Team findet für so gut wie jede Branche und jede Flottengröße die passende Lösung. Wir wissen, welche Anbieter und Branchen perfekt zusammenpassen, und unterstützen Sie gern bei der Auswahl passender Zusatzbausteine wie etwa BBB-Schäden oder Eigenschäden. Ihr Unternehmenskunde verfügt über eine besonders große Fahrzeugflotte? Dann holen wir uns die benötigten Daten bei Vorlage einer aktuellen Maklervollmacht selbst beim Versicherer ein.

Unsere Flotten-Spezialisten machen vieles möglich. Nutzen Sie unsere Kompetenzen und reduzieren Sie Ihren Aufwand, ohne dafür bei anderen Aufgaben kürzertreten zu müssen – wir freuen uns auf Ihre Anfragen! ◀

IN FÜNF SCHRITTEN ZU MEHR ABSCHLÜSSEN

Wer das Thema Flottenversicherung gut vorbereitet angeht, erschließt sich nicht nur ein lukratives Geschäftsfeld, sondern positioniert sich auch nachhaltig als unverzichtbarer Partner für Gewerbekunden.

- 1. Bestand selektieren:** Identifizieren Sie gezielt Gewerbekunden mit mehreren Fahrzeugen – oft schlummern hier ungenutzte Potenziale.
- 2. Bedarf aktiv ansprechen:** Termin beim Gewerbekunden? Seien Sie proaktiv und sprechen Sie das Thema Flottenversicherung einfach an, statt auf gezielte Nachfragen zu warten.
- 3. Zielgruppen fokussieren:** Konzentrieren Sie sich auf die Branchen, die ganz besonders von Flottenlösungen profitieren – also vor allem Transport, Logistik, Dienstleistung, Handwerk, Baugewerbe & Co.
- 4. Mehrwert bieten:** Gehen Sie über den reinen Versicherungsschutz hinaus und rücken Sie die Risikominimierung und Effizienzsteigerung stärker in den Mittelpunkt.
- 5. Cross-Selling nutzen:** Verknüpfen Sie die Flottenversicherung gezielt mit weiteren Gewerbeversicherungen wie Betriebshaftpflicht und Firmenrechtsschutz.

Kontakt:

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



Die Welt wird unsicherer

Ist der Reiseschutz Ihrer Kunden darauf vorbereitet?

Kriege, Naturkatastrophen, Pandemien: Wer heute sicher verreisen will, braucht mehr als nur Sonnencreme und eine Auslandsrankenversicherung. Als Vermittler können Sie Ihren Kunden gerade in diesen unruhigen Zeiten Orientierung bieten – und die passende Absicherung gleich dazu. Aber welchen Schutz brauchen Ihre reisefreudigen Kunden eigentlich, und wie vermeidet man Unterversicherungen? Wir machen den Reise-Safety-Check!

AUSLANDSKRANKENVERSICHERUNG:

Die Auslandsreisekrankenversicherung gehört in jede Reisetasche. Viele Tarife decken jedoch nur akute Erkrankungen oder Unfälle ab, während beispielsweise Behandlungen in bereits bekannten Krisengebieten, psychische Erkrankungen oder nicht medizinisch notwendige Rücktransporte ausgeschlossen sind.

PRÄMIENBEISPIELE HANSEMERKUR JAHRESSCHUTZ PLATIN

Versicherter Reisepreis je Reise	Einzelperson		Familie/Paar	
	bis 64 Jahre	ab 65 Jahre	bis 64 Jahre	ab 65 Jahre
1.500 €	105 €	229 €	–	–
2.000 €	119 €	279 €	149 €	299 €
3.000 €	159 €	335 €	169 €	379 €
4.000 €	189 €	359 €	195 €	419 €

Viele Reisende sind sich der Gefahr der Unterversicherung kaum bewusst, was sich in Ländern mit unzureichender Infrastruktur oder vergleichsweise hohen Behandlungskosten schnell rächen kann. Ein genauer Blick ins Bedingungsmerk bringt Klarheit – so decken manche Tarife nicht nur medizinisch notwendige, sondern auch medizinisch sinnvolle Rücktransporte ab. Die Auslandsrankenversicherung der HanseMerkur oder etwa auch der Reise-



schutz von Allianz Travel übernehmen die dabei anfallenden Kosten in voller Höhe. Das sichert den Versicherungsnehmern zwar nicht automatisch eine bessere Behandlung, bietet ihnen aber den Vorteil, die Genesungszeit in gewohnter Umgebung verbringen zu können.

REISEABBRUCH- UND REISERÜCKTRITTSVERSICHERUNG:

An manchen Orten würde man am liebsten für immer verweilen. Doch auch der schönste Urlaub kann schnell zum Horrortrip werden, wenn Naturkatastrophen oder ein plötzlicher Kriegsausbruch die Reisepläne durchkreuzen. Wie schnell so etwas passieren kann, zeigen jüngste Ereignisse.

Anbieter wie etwa die Würzburger haben Naturgewalten in ihre Reiseabbruchversicherung integriert; bei Krieg oder inneren Unruhen gilt dagegen ein allgemeiner Ausschluss. Das macht es umso wichtiger, vor der Abreise einige wichtige Vorkehrungen zu treffen, auf die Sie Ihre Kunden im Beratungsgespräch unbedingt hinweisen sollten:

- › Ausreichender Kreditkartenrahmen:
Vor der Abreise die Verfügungslimits prüfen und gegebenenfalls anpassen. Für den Fall der Fälle sollte eine zweite Karte oder ein anderes, zusätzliches Zahlungsmittel immer mit dabei sein.
- › Die wichtigsten Dokumente als PDF-Datei oder Foto auf dem Smartphone abspeichern. Der Speicherort sollte auch offline zugänglich sein.
- › Reisewarnungen des Auswärtigen Amtes beachten! Wichtig: Wer trotz bestehender Reisewarnung in ein Land reist, verliert damit unter Umständen den Versicherungsschutz.

Spezialfall Pandemie: Nach Corona haben viele Versicherer pandemiebedingte Risiken in ihre Policen integriert. Leistungen wie die Erstattung von Quarantänekosten oder Reiseabbrüchen aufgrund von Infektionen sind allerdings nicht enthalten oder müssen als Zusatzbaustein dazugebucht werden. Ein genauer Blick auf die Vertragsbedingungen lohnt sich deshalb in jedem Fall.



Veronika Carallo,
Sachbearbeiterin für Sach- und Gewerbeversicherung

UNSERE TARIFEMPFEHLUNG FÜR VIELREISENDE:

Eine Jahresreiseversicherung lohnt sich bereits ab zwei Reisen jährlich. Wichtig: Achten Sie bei der Wahl des Tarifs insbesondere auf die maximale Reisedauer!

Wir empfehlen hier insbesondere den Tarif „Jahresschutz Platin“ der HanseMerkur. In diesem Rundum-sorglos-Paket sind die Reiserücktritt-, Reiseabbruch-, Auslandsranken-, Reisegepäck- und Notfallversicherung bereits enthalten. Der Tarif ist im Vergleich zum Wettbewerb zwar etwas teurer, schneidet aufgrund des umfangreichen Leistungspakets und des Verzichts auf eine Selbstbeteiligung aber dennoch sehr gut ab.

Damit bleiben Ihre Kunden auf allen Wegen sicher und können sich dank einer maximalen Reisedauer von 56 Tagen auch auf längeren Reisen entspannt zurücklehnen.

REISEGEPÄCKVERSICHERUNG:

Wichtig oder nur ein Nice-to-have? An der Bedeutung der Reisegepäckversicherung scheiden sich regelmäßig die Geister. Airlines leisten bei Gepäckverlust bis zu 1.600 Euro – hier wird allerdings der Zeitwert von Koffer und Inhalt herangezogen und nicht der Neubeschaffungspreis; Bargeld, teure Ausrüstungsgegenstände, Schmuck, Laptops & Co. sind in der Regel von der Haftung gänzlich ausgeschlossen. Bei hochwertigen Gepäckstücken, Markenbekleidung oder teuren Gegenständen im Koffer ist eine Reisegepäckversicherung deshalb nie verkehrt.

FAZIT

Die gute Nachricht lautet: Wer gerne und oft verreist, ist durch die aktuelle Weltlage bereits für das Thema Reisesicherheit sensibilisiert. Nun liegt es an Ihnen, Klarheit zu schaffen und Ihre reisefreudigen Kunden auf mögliche Versicherungslücken hinzuweisen. Eine persönliche Ansprache – etwa zu Ferienzeiten – schafft

nicht nur neue Vertriebschancen, sondern zeigt Ihren Kunden auch, dass sie insbesondere in unruhigen Zeiten auf Ihre Unterstützung zählen können. Bei der Suche nach konkreten Produktlösungen und Produktbausteinen steht Ihnen unser Komposit-Team natürlich wie immer zur Verfügung – sprechen Sie uns einfach an!

Kontakt:

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

ALL YOUR FILES ARE ENCRYPTED.
ALL YOUR FILES ARE ENCRYPTED.

CTRL + ALT + DESASTER

Ein realer Schadenfall zeigt eindrucksvoll, wie schnell fehlender Cyberschutz zur Existenzfrage wird.

Vor gut einem Jahr musste ein in Deutschland ansässiges Unternehmen einen Cyberangriff durchleben – mit allen Hochs und Tiefs, die dazugehören. Aus verschiedenen Gründen erzählen wir den Vorfall anonymisiert und versuchen, so abstrakt wie möglich zu bleiben. Der geschilderte Vorfall ist tatsächlich passiert, und das Unternehmen muss auch ein Jahr später noch mit Einschränkungen leben.



Frank Löffler,
Geschäftsführer
der PHÖNIX
Schutzgemeinschaft

Es ist der Albtraum eines jeden Geschäftsführers: Am frühen Montagmorgen bleiben an allen 22 Standorten der Mustermann Autohaus GmbH die Bildschirme schwarz. Statt der gewohnten Anmeldemaske erscheint eine rötlich flackernde Textdatei: „All your files are encrypted. Pay 1.5 Million Dollars in Bitcoin or your data will be leaked.“ Das Unternehmen, ein Automobilhersteller mit rund 1.000 Mitarbeitern, wurde trotz aller Sicherungsvorkehrungen Opfer einer Attacke. Eindringen konnten die Hacker über eine Sicherheitslücke in der VPN-Firmware. Von dort aus breitete sich der Krypto-Trojaner über Wochen unbemerkt im internen Netzwerk aus, spähte Administratorrechte aus und verschlüsselte schließlich am Wochenende zeitgleich die Server aller Niederlassungen – inklusive der vermeintlich sicheren Back-ups.

DIE FATALEN AUSWIRKUNGEN DES ANGRIFFS

Die Folgen für die Mustermann Autohaus GmbH waren verheerend und legten den Betrieb über Tage hinweg komplett lahm:

- › **Totaler Betriebsstillstand:** Da das zentrale ERP-System verschlüsselt war, konnten Ersatzteile nicht bestellt werden und Kunden mussten zum Teil wochenlang auf Reparaturen warten.
- › **Kommunikations-Blackout:** Da auch die VoIP-Telefonanlage und die Mailserver auf den betroffenen Systemen liefen, war das Unternehmen für Kunden und Lieferanten tagelang weder telefonisch noch per E-Mail erreichbar.
- › **Datenverlust und DSGVO-Verstoß:** Die Angreifer hatten vor der Verschlüsselung sensible Kundendaten und Personalakten abgezogen (Double Extortion). Das Unternehmen musste den Vorfall umgehend der Datenschutzbehörde melden, was zu massiven Imageverlusten führte.
- › **Kein Datenaustausch mit Dritten:** Zum Zeitpunkt der Attacke waren die Gehälter fällig. Die Bank verweigerte jedoch die Annahme der MT940-Dateien, um sicherzustellen, dass ihre Systeme „sauber“ blieben. Um die Zahlungen rechtzeitig ausführen zu können, wurden ganz klassisch Überweisungsträger manuell ausgefüllt.

CYBERKRIMINALITÄT IN ZAHLEN

334.000 Cybercrimefälle in Deutschland allein im Jahr 2025 – das Dunkelfeld dürfte allerdings erheblich größer sein.

Dabei entstand ein Gesamtschaden von rund **202** Milliarden Euro. Diebstahl, Sabotage und Industriespionage sind darin nicht eingerechnet.

Die Wirtschaft reagiert: Zwischen 2022 und 2026 verdoppelte sich der Anteil der IT-Sicherheit am IT-Budget deutscher Unternehmen auf nun knapp **18** Prozent.

SOFORTMAßNAHMEN UND DER WEG ZURÜCK IN DIE ARBEITSFÄHIGKEIT

Die Geschäftsführung reagierte besonnen und lehnte eine Lösegeldzahlung nach Absprache mit dem Landeskriminalamt (LKA) strikt ab. Stattdessen wurde ein vordefinierter Notfallplan aktiviert:

1. Isolierung der Systeme: Um eine weitere Ausbreitung zu verhindern, wurden sofort alle Server vom Internet getrennt und die Mitarbeiter angewiesen, ihre PCs heruntergefahren zu lassen.

2. Einbindung von Experten: Fachleute eines spezialisierten IT-Forensik- und Incident-Response-Unternehmens wurden eingeflogen, analysierten das Einfallstor und sicherten Beweise.

3. Analoge Kommunikation: Für die interne Absprache wurde eine provisorische Kommunikationsstruktur über private Smartphones und Messengerdienste aufgesetzt. Kunden wurden über eine hastig eingerichtete Landingpage auf einem externen Server informiert.

4. Wiederaufbau der IT-Infrastruktur: Da die On-Premise-Back-ups ebenfalls infiziert waren, mussten die Systeme aus älteren, physisch getrennten Offline-Back-ups (Air-Gapped Back-ups) mühsam und schrittweise neu aufgebaut werden. Jeder einzelne der rund 1.000 Mitarbeiter-PCs musste vor der Wiederinbetriebnahme manuell überprüft und bereinigt werden.

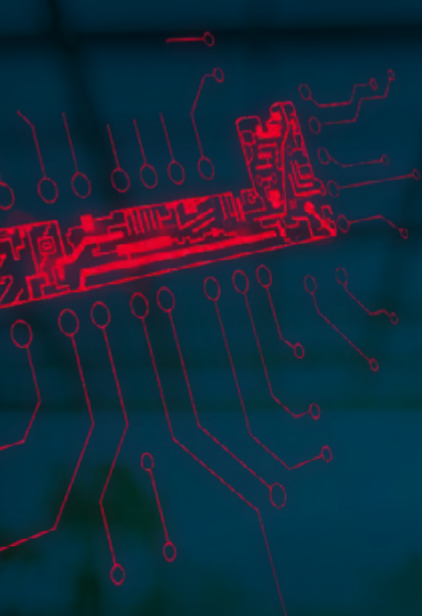
Nach gut zwei Wochen konnte das Unternehmen im Notbetrieb wieder seine Arbeit aufnehmen; es dauerte jedoch fast zwei Monate, bis alle Prozesse in den Niederlassungen wieder vollautomatisch und fehlerfrei liefen. »

MAXPOOL EMPFIEHLT:

Auf der Plattform CyberDirekt können Sie Cyberversicherungstarife schnell und transparent vergleichen. Der direkte Kriterienabgleich erleichtert die Suche nach dem passenden Konzept für die spezifischen Anforderungen eines Unternehmens und stärkt so Ihre Beratungsqualität.

Manche Einschlüsse sollten allerdings für alle Unternehmen Pflicht sein – so wie etwa eine 24/7-Notfall-Hotline. Da es bei Cyberangriffen auf jede Sekunde ankommt, kann schnelle Hilfe im Schadenfall entscheidend sein.

Grundsätzlich empfehlen wir Anbieter mit klarem Fokus auf Cyberschutz und Gewerbe – sie bieten Unternehmen nicht nur umfangreiche Cybersicherheitsdienstleistungen, sondern unterstützen sie auch dabei, das Risiko eines Angriffs aktiv zu reduzieren. Versicherer wie Hiscox (umfangreiche Präventionsleistungen), Markel (Krisenplan, Cybertraining), Baobab oder Stoik (umfassendes Schutzkonzept) sind hier gut aufgestellt.



PAY 1.5 MILLION DOLLARS
IN BITCOIN OR YOUR DATA
WILL BE LEAKED
PAY 1.5 MILLION DOLLARS
IN BITCOIN OR YOUR DATA
WILL BE LEAKED

DER EXPERTENTIPP FÜR SICHERE PASSWÖRTER:

Gibt es einen Satz, den Sie sich gut merken können?
Dann nehmen Sie von jedem Wort nur den ersten
Buchstaben; aus „s“ machen Sie eine „3“ und aus
der ersten Leerstelle ein Sonderzeichen wie „?“.

„So einfach wird aus einem Satz ein starkes Passwort“

→ 3?ewae3e3P

Mit Eselsbrücken wie dieser lassen sich auch
komplizierte Passwörter leicht merken. Nur die
Eselsbrücke selbst sollten Sie nicht vergessen!

Die finanziellen Schäden: eine bittere Bilanz

Der Cyberangriff verursachte Kosten im
siebenstelligen Bereich, die das Jahresergebnis
des Unternehmens massiv belasteten.

Produktivitäts- und Umsatzausfall

Der zweiwöchige Stillstand und die anschlie-
ßenden Verzögerungen führten zu Umsatz-
verlusten, und auch die Mitarbeiter mussten trotz
des Stillstands weiterbezahlt werden.

IT-Forensik und Dienstleister

Die rund um die Uhr im Einsatz befindlichen
externen IT-Spezialisten, Cybersicherheitsberater
und Anwälte forderten hohe Honorare.

Hardware- und Softwareerneuerung

Da Teile der alten Infrastruktur nicht mehr sicher
schienen, wurden Server vorzeitig ausgetauscht
und neue, modernere Sicherheitssoftware
(EDR-Systeme) an allen Standorten implementiert.

Rechtliche Folgen und PR

Kosten für Krisen-PR zur Rettung des Rufs
sowie Rückstellungen für potenzielle Bußgelder
wegen des DSGVO-Datenabflusses.

Der Vorfall zeigte der Mustermann Autohaus
GmbH schmerzhaft, dass Cybersicherheit kein
reines IT-Thema ist, sondern zu den existenziellen
Chefsachen gehört. Das Unternehmen hat seine
Sicherheitsarchitektur seither radikal auf ein „Zero
Trust“-Modell umgestellt und schult seine Beleg-
schaft nun vierteljährlich.

DIE UNTERSCHÄTZTE GEFAHR

Geschichten wie diese sind keine Seltenheit:
Nahezu jedes Unternehmen kann heute Opfer
eines Cyberangriffs werden. Eine Cyberversicherung
schützt Betroffene vor daraus resultierenden
Vermögensschäden und leistet wichtige Soforthilfe,
damit sie schnell wieder den normalen Betrieb
aufnehmen können.

Dennoch sind knapp 80 Prozent aller Unternehmen
im deutschen Gewerbesektor noch nicht cyber-
versichert. Lassen Sie uns diese Lücke gemeinsam
schließen! Sprechen Sie Ihre Gewerbekunden aktiv
auf dieses wichtige Thema an und zeigen Sie
ihnen, wie sie sich vor Angriffen schützen können.
Das Team Komposit unterstützt Sie gerne dabei,
die individuell passende Lösung zu finden! ◀

Kontakt:

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

PHÖNIX THV

Tierhalterhaftpflichtversicherung
für Hunde und Pferde –
bester Schutz garantiert!

Alle Infos zur
PHÖNIX THV finden
Sie unter:
[www.phoenix-
versichert.de](http://www.phoenix-versichert.de)



Der Koala-Effekt: Wenn kleine Versprechen große Beziehungen stürzen

Manchmal wiegt ein landestypisches
Souvenir schwerer als ein Millionenprojekt.

Stellen Sie sich vor: Eine geschätzte Kollegin bricht nach Australien auf. Vor der Abreise verspricht sie mit einem Lächeln: „Ich bringe dir einen echten Koala mit!“ Über Wochen manifestiert sich dieses Bild – ein Symbol der Wertschätzung, ein greifbares Zeichen dafür, dass man im fernen Outback an einen gedacht hat. Doch die Rückkehr erfolgt mit leeren Händen. „Ach, völlig vergessen“, heißt es beiläufig. Was banal klingt, ist psychologisch ein Totalschaden. Dieses Szenario lässt sich eins zu eins auf die Geschäftswelt und Kundenbeziehungen übertragen.

DAS FUNDAMENT: DIE PSYCHOLOGIE DER ERWARTUNG

In einer Geschäftsbeziehung kaufen Kunden nicht nur ein Produkt oder eine Dienstleistung; sie kaufen ein Versprechen. Erwartungen sind die unsichtbare Währung des Marktes. Wenn wir ein Versprechen geben, eröffnen wir beim Gegenüber ein „mentales Konto“.

› Der Vertrauensvorschuss:

Mit dem Versprechen steigt die Vorfreude und das Vertrauen wächst.

› Die Fallhöhe:

Je spezifischer das Versprechen (der „Koala“), desto tiefer der Fall bei Nichterfüllung.

Im Businesskontext ist der „Koala“ vielleicht der versprochene Rückruf bis 17 Uhr, die zugesicherte Fehlerkorrektur oder das „kleine Extra“ beim Vertragsabschluss.

WARUM „VERGESSEN“ GIFTIG FÜR DIE KUNDENBINDUNG IST

Wenn das Souvenir – oder die versprochene Dienstleistung – ausbleibt, reagiert das menschliche Gehirn mit Schmerz. Es geht nicht um den materiellen Wert des Plüschtiers, sondern um die Missachtung der Relevanz.

1. Entwertung der Beziehung:

Das gebrochene Versprechen signalisiert: „Du warst mir nicht wichtig genug, um daran zu denken.“

2. Verlust der Vorhersehbarkeit:

Kunden brauchen Verlässlichkeit. Wer bei Kleinigkeiten patzt, dem traut man die großen Würfe nicht mehr zu.

3. Die kognitive Dissonanz:

Das positive Bild der „sehr guten Kollegin“ (oder des Top-Dienstleisters) gerät ins Wanken. Um den Widerspruch aufzulösen, wird die gesamte Beziehung abgewertet.



*»Unterbieten Sie sich
bei Versprechen
und übertreffen Sie sich
bei der Lieferung.«*

Frank Löffler,
Geschäftsführer
PHÖNIX Schutzgemeinschaft

DER DOMINOEFFEKT IN DER KUNDENBEZIEHUNG

Eine ehemals exzellente Kundenbeziehung kann durch ein einziges unbedachtes „Nein, habe ich nicht geschafft“ nachhaltig erodieren. Die Folgen sind oft subtil, aber fatal:

› Skepsis statt Loyalität:

Der Kunde beginnt, jede Aussage zu hinterfragen.

› Abwanderungsbereitschaft:

Die emotionale Bindung ist gerissen.
Der Wettbewerb muss nun nicht mehr besser sein, sondern lediglich verlässlicher wirken.

› Negative Mundpropaganda:

Wir erzählen selten von dem, was normal lief.
Wir erzählen von der Enttäuschung.

› Merke:

Ein nicht gegebenes Versprechen schadet niemandem. Ein gebrochenes Versprechen zerstört das Fundament.



Frank Löffler,
Geschäftsführer
der PHÖNIX
Schutzgemeinschaft

Pro-Tipp für die Praxis: Unterbieten Sie sich bei Versprechen und übertreffen Sie sich bei der Lieferung (underpromise, overdeliver). Wenn die Kollegin stattdessen einfach überraschend eine Postkarte geschickt hätte, wäre die Freude riesig gewesen. So bleibt nur der fade Beigeschmack der Enttäuschung.

In einer Welt voller austauschbarer Angebote ist Verlässlichkeit das einzige Souvenir, das Kunden wirklich langfristig bindet.

PS: Im echten Leben hat die Kollegin vielleicht nur in meiner Wahrnehmung etwas fest versprochen, es aber dennoch geschafft, das Vertrauen wiederherzustellen. Die Beziehung unserer beiden Protagonisten ist und bleibt belastbar – auch wenn das mit Koalas bedruckte Geschirrhandtuch als alternatives Mitbringsel mehr Nutz- als Kuschelwert hatte. ◀

FAZIT: AUTHENTIZITÄT STATT LEERER FLOSKELN

Was lernen wir aus dem Koala-Dilemma? Im Kundenkontakt ist Ehrlichkeit das höchste Gut. Wenn Sie nicht garantieren können, dass der Koala im Koffer landet, versprechen Sie ihn nicht.



Gen Z – zwischen TikTok, Tempo und echter Beratung: Die neue Realität im Maklervertrieb

Noch vor gar nicht langer Zeit begann ein Beratungsgespräch oft mit einem festen Händedruck, einem Kaffee und einem mehrere Zentimeter dicken Versicherungsordner auf dem Tisch. Heute beginnt es nicht selten mit einer WhatsApp-Nachricht um 21:43 Uhr: „Hey, kurze Frage – brauche ich eigentlich schon eine Berufsunfähigkeitsversicherung?“

WILLKOMMEN IN DER WELT DER GENERATION Z

Die junge Kundengeneration, geboren zwischen Mitte der 1990er- und frühen 2010er-Jahren, verändert gerade die Spielregeln im Versicherungsvertrieb. Für viele Makler fühlt sich das manchmal an wie ein Austauschsemester in einer fremden Welt: andere Sprache, andere Erwartungen, andere



Daniel Lamann,
Abteilungsleiter Marketing,
MAXPOOL

Kommunikation. Die schlechte Nachricht lautet: Der klassische „Kommen Sie doch mal auf einen Kaffee vorbei“-Ansatz funktioniert immer seltener, dabei brauchen junge Kunden Beratung mehr denn je. Sie wollen nur anders angesprochen werden.

Denn die Gen Z, gelegentlich auch „Zoomer“ genannt, wächst in einer digitalen Welt geprägt von Internet und Smartphones auf, in der Krisen und Kriege irgendwie Dauerzustand geworden sind. Pandemie, Inflation, steigende Mieten, Zukunftsängste, Klimadebatten – Sicherheit ist für viele junge Menschen deshalb ein echtes Thema. Nur bitte ohne Papierstapel, Fachchinesisch und Beratungsgespräche, die länger dauern als ein Netflix-Abend.

DIE GENERATION YOUTUBE WILL SCHNELLE, EHRliche ORIENTIERUNG

Genau hier liegt die große Chance für moderne Makler. Die Generation Z gilt als digital, spontan und freiheitsliebend. Gleichzeitig ist sie erstaunlich sicherheitsorientiert. Denn wer mit Pandemie, Inflation und Klimakrise aufgewachsen ist, entwickelt automatisch ein anderes Risikobewusstsein. Die Herausforderung: Viele junge Menschen verbinden Versicherungen noch immer mit Papierbergen, komplizierten Begriffen und Verkaufsgesprächen aus der Vor-YouTube-Zeit.

Als Digital Natives möchte die Gen Z vorsorgen – aber bitte ohne das Gefühl, gerade einen Faxvertrag abgeschlossen zu haben. Wer also heute »

GENERATIONENÜBERSICHT

Babyboomer bis Generation Beta

BABYBOOMER
1950 – 1964

GEN X
1965 – 1979

GEN Y
1980 – 1994

GEN Z
1995 – 2009

GEN α
2010 – 2024

GEN β
2025 – 20xx

mit Sätzen startet wie „Lassen Sie uns über Ihr ganzheitliches Vorsorgekonzept sprechen“, verliert die Aufmerksamkeit oft schneller, als ein TikTok-Video weitergewischt wird. Denn die Realität sieht anders aus: Junge Kunden googeln zuerst. Sie schauen Videos, lesen Bewertungen, fragen Freunde oder stolpern irgendwo auf Instagram über einen der zahlreichen Finanzcreator. Und genau dieses vielfältige Angebot ist auch gleichzeitig die größte Entscheidungsschwäche dieser technologieliebenden Bevölkerungsgruppe! Informationen gibt es überall, echte Orientierung dagegen deutlich seltener. Glück für alle Makler, die sich nicht nur als Produktvermittler sehen, sondern zunehmend als Einordner, Übersetzer und Orientierungspartner.

Und genau daraus entstehen die Fragen, die viele Makler längst aus Gesprächen kennen:

- › Welche Versicherungen brauche ich wirklich?
- › Was davon ist sinnvoll?
- › Warum kostet Berufsunfähigkeit mehr als mein Streaming-Abo?
- › Und muss ich mich mit Mitte 20 ernsthaft schon um Altersvorsorge kümmern?

Die Antwort lautet meistens: leider ja.

MEHR WHATSAPP, WENIGER WARTESCHLEIFE

Die wichtigste Veränderung betrifft nicht die angebotenen Produkte, sondern die Art der Kommunikation mit dem Kunden. Junge Kunden erwarten heute keine perfekte Beratung. Sie erwarten einfache, schnelle und ehrliche Antworten. Das beginnt bereits bei der Erreichbarkeit. Viele jüngere Kunden telefonieren ungern. Wer ausschließlich auf Anrufe setzt, verliert oft schon den ersten Kontakt. Messengerdienste, kurze Mails oder digitale Terminbuchungen wirken deutlich

zeitgemäßer. Ein einfacher Satz wie „Schick mir die Fragen einfach kurz per WhatsApp“ funktioniert heute häufig besser als die Einladung zu einem einstündigen Beratungstermin im Büro.

JUNGE KUNDEN KAUFEN NICHT SOFORT EIN PRODUKT. SIE KAUFEN ERST MAL VERTRAUEN

Dieses Vertrauen entsteht heute allerdings anders als früher. Erreichbarkeit schlägt Hochglanz. Persönlichkeit schlägt Perfektion. Und schnelle Antworten wirken oft moderner als die schicke Empfangstheke im Büro. Ein Makler, der auf WhatsApp unkompliziert antwortet und komplizierte Themen verständlich erklärt, kommt bei jungen Kunden häufig besser an als die perfekte Imagebroschüre mit Stockfotos und Goldschriftzug. Besonders spannend: Die Generation Z hat ein erstaunlich gutes Gespür dafür, ob jemand authentisch ist. Ein ehrliches Handyvideo aus dem Büro wirkt oft glaubwürdiger als ein Werbefilm, bei dem alle aussehen wie Schauspieler aus einer Bankenwerbung von 2008. Viele Makler unterschätzen noch immer, wie abschreckend Fachsprache wirken kann. Begriffe wie „Beitragsdynamik“, „abstrakte Verweisung“ oder „fondsgebundene Rentenlösung“ sorgen bei jungen Kunden selten für Begeisterung.

Erfolgreicher ist eine Kommunikation, die konkrete Lebenssituationen erklärt:

- › „Was passiert eigentlich finanziell, wenn du länger krank wirst?“
- › „Was kostet dich ein Wasserschaden in der ersten eigenen Wohnung?“
- › „Wie viel Geld fehlt später vermutlich ohne private Vorsorge?“

Je näher die Beratung an der echten Lebensrealität ist, desto stärker entsteht Relevanz.

DER MAKLER ALS CONTENT CREATOR? LEIDER EIN BISSCHEN JA

Viele junge Kunden informieren sich heute zuerst online, bevor sie überhaupt Kontakt aufnehmen. Genau deshalb wird Sichtbarkeit für Makler eine immer wichtigere Währung. Natürlich muss niemand plötzlich Influencer werden, jeden Tag auf TikTok tanzen oder die eigenen Sätze mit „Digga“ beginnen.

Einfache Inhalte funktionieren dabei erstaunlich gut:

- › ein kurzes Video zur ersten eigenen Wohnung
- › ein ehrlicher Beitrag über Berufsunfähigkeit
- › ein FAQ zur Haftpflicht
- › oder ein Blick hinter die Kulissen des Makleralltags

Wichtig ist vor allem eines: authentisch bleiben.

AUTHENTIZITÄT SCHLÄGT HOCHGLANZ – BESONDERS BEI JUNGEN ZIELGRUPPEN

Als Versicherungsmakler können Sie jetzt aufatmen: Die Grundlagen erfolgreicher Beratung bleiben auch für die Generation Z gleich. Zuhören. Verständlich erklären. Ehrlich beraten. Schnell erreichbar sein. Der Unterschied liegt heute vor allem in der Art der Kommunikation. Sie ist direkter, digitaler und deutlich persönlicher geworden. Wer sich darauf einlässt, kann gerade bei jungen Kunden langfristige Beziehungen aufbauen. Denn wer bereits beim Berufseinstieg, der ersten Wohnung oder der ersten Altersvorsorge begleitet, bleibt oft viele Jahre Ansprechpartner.

Die Generation Z oder allgemein jüngere Kunden wollen verstanden werden. Sie wünschen sich einfache Lösungen, schnelle Kommunikation und ehrliche Ansprechpartner und definitiv keine Prozesse aus der Faxgeräte-Zeit. Und vielleicht gilt deshalb auch heute noch dieselbe Regel wie früher: Menschen kaufen bei Menschen. Nur eben manchmal per Sprachnachricht. ◀

DIE WICHTIGSTEN ABSICHERUNGEN FÜR JUNGE KUNDEN

Berufsunfähigkeitsversicherung

**Mein wichtigstes Kapital?
Wahrscheinlich
meine Arbeitskraft.**

Viele junge Menschen unterschätzen das Risiko, durch Krankheit oder psychische Belastungen nicht mehr arbeiten zu können. Gerade in jungen Jahren sind die Beiträge oft noch günstig – ein idealer Zeitpunkt für den Einstieg.

Mehr zum
Thema BU
gibt es hier:



Haftpflichtversicherung

**Kostet wenig. Rettet
im Zweifel trotzdem
den Kontostand.**

Die private Haftpflicht bleibt für junge Kunden oft der erste echte Berührungspunkt mit Versicherungen. Verständlich erklärt, bietet sie einen perfekten Einstieg in die Beratung.

Mehr zum
Thema PHV
gibt es hier:



Altersvorsorge

**Ja, Rente klingt
langweilig. Später arm
sein allerdings auch.**

Altersvorsorge wirkt für viele Menschen unter 30 weit weg. Gleichzeitig wächst das Bewusstsein, dass man sich frühzeitig kümmern sollte – wenn die Erklärung einfach und verständlich bleibt.

Mehr zum
Thema Alters-
vorsorge
gibt es hier:



Cyberversicherung

**Das digitale Leben
absichern? Klingt plötzlich
ziemlich sinnvoll.**

Onlineshopping, Social Media, digitale Identitäten – junge Menschen leben selbstverständlich digital. Themen wie Datenklau, Cybermobbing oder gehackte Accounts machen Cyberabsicherung zunehmend relevant.

Mehr zum Thema
Cyberversicherung
gibt es hier:



Zahnprobleme: Schmerz für Zahn und Geldbeutel

Bei Zahnersatz und modernen Behandlungen bleiben gesetzlich Versicherte oft auf hohen Eigenanteilen sitzen. ZahnPRIVAT bietet finanzielle Sicherheit mit starken Leistungen für Prophylaxe, Schmerzbehandlung und hochwertige Zahnmedizin.

ZAHNPRIVAT SCHLIESST VERSORGUNGSLÜCKEN NACHHALTIG

Moderne Zahnzusatztarife schließen diese Lücke gezielt. Besonders stark positioniert sich ZahnPRIVAT der Versicherungskammer (vk-makler.de/zahn) bei Leistungen, die Kunden wichtig sind: hochwertige Zahnbehandlungen, professionelle Zahnreinigung sowie angst- und schmerzlindernde Maßnahmen.

Viele Menschen verschieben notwendige Behandlungen aus Angst vor Schmerzen oder hohen Kosten. Leistungen wie Vollnarkose, Lachgas, Dämmerschlaf oder Hypnose sind deshalb ein echter Mehrwert und im Tarif mitversichert. Für viele Kunden ist das der entscheidende Schritt zurück in eine regelmäßige Zahnbehandlung.

Auch bei der professionellen Zahnreinigung überzeugt der Tarif.

Während die GKV häufig nur begrenzte Zuschüsse leistet oder Leistungen an Bonusprogramme koppelt, erstattet ZahnPRIVAT Prophylaxe, Zahnreinigung und Vorsorgemaßnahmen mit bis zu 100 Prozent. Zudem enthalten die Tarifbedingungen weder eine Begrenzung der Anzahl professioneller Zahnreinigungen noch feste Höchstleistungen für einzelne Behandlungen.

STARKER RUNDUMSCHUTZ FÜR ZÄHNE: FLEXIBLE LEISTUNGEN, HOHE ERSTATTUNG UND MODERNE ABSICHERUNG MIT ZUKUNFTSGARANTIE

Ein weiterer Vorteil ist die umfassende Absicherung bei Knirscherschienen. Der Tarif übernimmt die Kosten für Aufbissbehelfe sowie die Erneuerung von Knirscherschienen auf dem Niveau einer privaten Krankenversicherung. Für Betroffene bedeutet das wirksamen Schutz vor Zahnschäden und zusätzlichen Kosten.

Besonders stark: Der Tarif leistet auch dann zum vereinbarten Prozentsatz, wenn die GKV nicht vorleistet. Das gilt beispielsweise bei Behandlungen durch Zahnärzte ohne Kassenzulassung und schafft zusätzliche Flexibilität bei der Wahl von Zahnarzt und Behandlung.

Kundenfreundlich ist zudem die Summenbegrenzung: Im Spitzentarif stehen in den ersten drei Kalenderjahren insgesamt bis zu 6.000 Euro zur Verfügung, ab dem vierten Jahr entfällt die Begrenzung vollständig.

Hinzu kommt eine Innovationsgarantie. Neue Untersuchungs- und Behandlungsmethoden werden berücksichtigt, sobald sie schulmedizinisch anerkannt sind. So bleibt der Versicherungsschutz langfristig modern und zukunftsfähig.

Für Makler bietet das erhebliches Beratungspotenzial, denn kaum ein Bereich verdeutlicht die Unterschiede zwischen gesetzlicher Grundversorgung und moderner Gesundheitsabsicherung so deutlich wie die Zahnmedizin. ◀



Wer heute eine Zahnarztrechnung erhält, merkt schnell: Die gesetzliche Krankenversicherung beteiligt sich häufig nur noch mit einem begrenzten Zuschuss. Eine Kundin erhielt für ihren Zahnersatz eine Rechnung über 3.500 Euro, die GKV übernahm lediglich rund 35 Prozent. Den Rest musste sie selbst tragen. Genau hier zeigt sich die Versorgungslücke vieler gesetzlich Versicherter.



Beamte
gewinnen

Top
KV-Tarife

Abschluss-
stark

Eric Bussert, Vorstand

Mission Beamte

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



Hand in Hand ist
HanseMerkur



PHÖNIX 2.0

Neue Technik.
Neue Produkte.
Neue Vertriebschancen.



„**N**ever change a running system“ war einmal. Ein modernes, funktionierendes System wächst mit seinen Aufgaben. Viele etablierte Lösungen stoßen aber genau hier an ihre Grenzen. Die PHÖNIX Schutzgemeinschaft wagte deshalb den technologischen Neustart – mit einem Ergebnis, das auch Sie begeistern wird.

WORKAROUNDS SIND AUCH KEINE LÖSUNG

Die Prozesse funktionieren fehlerfrei, die Kosten sind überschaubar und der Support passt. Also eigentlich kein Grund, ein System zu ändern, oder?

So einfach ist es leider nicht. Der moderne Versicherungskunde erwartet schnelle Antworten, passende Produktlösungen und mehr Orientierung in einer zunehmend komplexer werdenden Produktlandschaft. Da ein Tag bis auf Weiteres nur 24 Stunden hat, bleibt nur noch der technologische Befreiungsschlag.

Das Problem: Viele etablierte Systeme lassen sich nicht ohne Performanceverluste skalieren und erweisen sich insbesondere bei der Anbindung von KI-Tools als erstaunlich unflexibel. Temporäre Workarounds können zwar hier und da Abhilfe schaffen, doch auch sie werden irgendwann zum Teil der „natürlich gewachsenen“ Techniklandschaft. Früher oder später braucht diese so viel Pflege, dass die Kosten-Nutzen-Ampel unweigerlich auf Rot springt.

WENN PROZESSE BREMSEN STATT BESCHLEUNIGEN

Diese Erfahrung mussten auch wir in den vergangenen zwei Jahren immer häufiger machen. Die Erweiterung unserer Produktpalette war plötzlich limitiert, Anpassungen dauerten zu lange, und temporäre Workarounds entwickelten sich schleichend zu dauerhaften Lösungen. Ein deutliches Warnsignal. Denn wenn Prozesse beginnen, das Wachstum zu behindern, ist es Zeit, grundlegend umzudenken.

Die zentrale Frage lautete daher: Welche Anforderungen muss eine moderne Plattform erfüllen, um Makler und Assekuradeure wirklich zu unterstützen? »

Frank Löffler,
Geschäftsführer
der PHÖNIX
Schutzgemeinschaft

DIE ANFORDERUNGEN

Aber was muss eine Plattform eigentlich können, um nicht nur bestehende Herausforderungen zu meistern, sondern auch auf die Fragen von morgen eine Antwort zu haben? Und was brauchen unsere Makler ganz konkret, um die Verbesserungen direkt bei ihrer täglichen Arbeit zu spüren?

- › Eine solche Software muss den gesamten **Lebenszyklus eines Versicherungsvertrages** in allen Aspekten abbilden können – von der Angebotserstellung über das Beitragsinkasso und -exkasso bis hin zur Vertragsbeendigung.
- › Die **Dunkelverarbeitungsquote** muss über 80 Prozent liegen. So werden die Vorgänge beschleunigt, Fehler reduziert und die Mitarbeiter entlastet.
- › **Self-Services für Kunden und Makler** sollten integriert sein.
- › **Eine integrierte Maklerverwaltung**, die unterschiedliche Courtagemodelle abbilden kann – inklusive der mit der Schutzgemeinschaft verbundenen Gesellschaften.

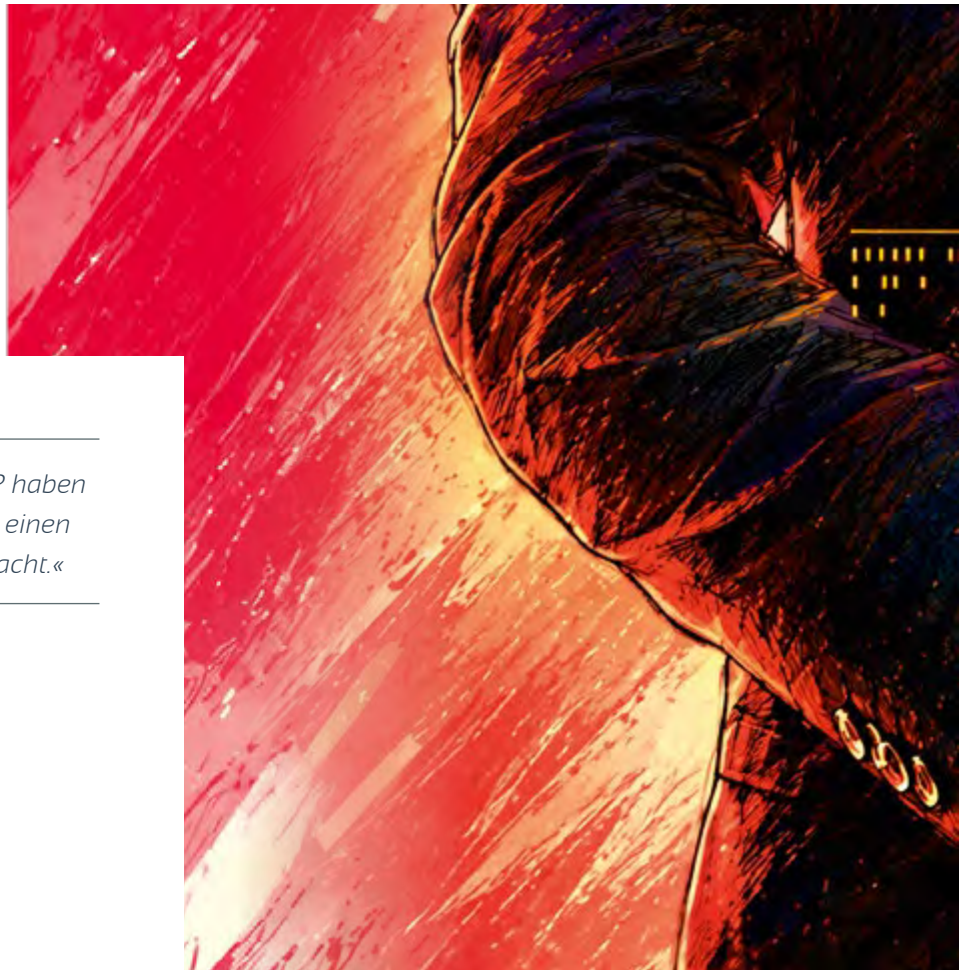
PROOF OF CONCEPT

Ebenso wichtig wie die Anforderungen an die Software war uns ein belastbarer Proof of Concept – also die Gewissheit, dass die Technologie bereits erfolgreich von vergleichbaren Unternehmen eingesetzt wird. Ein etablierter Anbieter mit ausreichender Finanz- und Personalausstattung zeugt von Zukunftsfähigkeit, da notwendige Weiterentwicklungen nur dann umgesetzt werden können, wenn ausreichend Kapital und Personal vorhanden sind, um sie zu realisieren. Dies gilt insbesondere für die tiefe Integration von KI-Lösungen.

DER MAKLER ENTSCHIEDET MIT

Die wichtigste Anforderung von allen lautete aber auch hier „Maklernutzen“. Was brauchen unsere Partner, um noch erfolgreicher arbeiten zu können? Schnell war klar, dass Agilität und Tempo aus Maklersicht die wichtigsten Kriterien darstellen; in einem vom Wandel geprägten Markt kann es sich keiner leisten, Markttrends zu verpassen oder zu spät auf Kundenwünsche zu reagieren. Einfache Programmierung, kurze Reaktionszeiten und flexible Prozesse – auf der neuen Systemlandschaft musste all das einwandfrei funktionieren.

»Mit der Entscheidung für SCIP haben wir technisch und vertrieblich einen echten Quantensprung gemacht.«



Kurz gesagt: Die Technik arbeitet nicht mehr gegen den Vertrieb – sondern unterstützt ihn aktiv.

SAPIENS EROBERT DIE VERSICHERUNGSWELT

Bereits zu Beginn unserer Analyse wurde klar, dass richtige Versichererlösungen für unsere Anforderungen deutlich zu komplex waren. Klassische Maklerverwaltungsprogramme waren wiederum in ihrem Leistungsumfang zu beschränkt.

Unsere Wahl fiel schließlich auf die SCIP Suite von Sapiens: Die SaaS-Lösung hat sich bei zahlreichen Assekuradeuren bewährt und wird von den Kollegen durchweg positiv bewertet. Der Softwareentwickler mit Sitz in Hamburg ist einer der weltweit führenden SaaS-Anbieter im Versicherungsumfeld und betreut heute mehr als 600 aktive Kunden, darunter weltweit führende Versicherer wie ERGO, AXA und HDI, aber auch kleine Versicherer und Assekuradeure.

Die Nutzerfreundlichkeit der Sapiens-Plattform war bei der Entscheidung ausschlaggebend; neue Produkte können so ganz ohne Programmierkenntnisse innerhalb kürzester Zeit umgesetzt werden. Das entlastet MAXPOOLS IT-Kräfte und

verkürzt die Time-to-Market deutlich. Selbst Produkte für große Partner können wir so schnell und maßgeschneidert anbieten.

DIE PHÖNIX SCHUTZGEMEINSCHAFT MACHT TEMPO

Mit der Entscheidung für Sapiens nahm das Projekt schnell Fahrt auf. Wir mussten uns mit Potenzialpartnern austauschen, Vertriebschancen konkretisieren und unsere Fünf-Jahres-Planung an die neuen Möglichkeiten anpassen. Die ohnehin ambitionierten Ziele der Schutzgemeinschaft wurden noch einmal deutlich nach oben geschraubt. Nach zahlreichen Gesprächen mit unseren Gesellschaftern war der Weg für unsere gemeinsame Investition in die neue Bestands- und Vertriebslösung endlich frei.

Für das PHÖNIX-Projektteam bedeutete das zunächst eine Verschnaufpause, da der Ball nun in der Hälfte von Sapiens lag. Die Grundkonfiguration der Software, die Bereitstellung einer Testumgebung etc. waren Aufgaben, bei denen wir im Grunde genommen nur zuschauen konnten. Wir haben die Zeit genutzt, um die Projektbeschreibung zu aktualisieren und die Produkte für die »



Umsetzung vorzubereiten. IT-Skills braucht es dafür ab sofort keine mehr – wer ein Grundverständnis von Mathematik mitbringt und mit Excel vertraut ist, kann mit der SCIP Suite von Sapiens problemlos eigenhändig Antragsstrecken erstellen und Produkte anlegen.

MEHR WIND UNTER IHREN FLÜGELN!

Das Kunden- und Maklerportal ist eingerichtet, die Produkte und Antragsstrecken sind auf der Zielgeraden, und auch die Anbindung an die Ameise ist auf einem guten Weg.

Am Ende wurde es für unser Team doch noch ein ganzes Stück Arbeit. Und auch nach dem Start des neuen Systems wird es wie bei jedem Launch die eine oder andere Überraschung geben, die unsere Aufmerksamkeit erfordert. Aber diese Investition lohnt sich allemal. Schlankere Prozesse, verkürzte Reaktionszeiten bei der Bearbeitung von Geschäftsvorfällen, individualisierte Antragsstrecken, ein weitreichendes White Labeling – all das sind Vorteile, die Sie schon bald in Ihrem Makleralltag spüren werden.

Wie bald? Das Go-live ist für die DKM 2026 geplant. Falls auch Sie die Fachmesse in Dortmund besuchen, dann sprechen Sie uns einfach an – wir erklären Ihnen gerne die Vorteile der neuen Softwareplattform und beantworten natürlich auch alle weiteren Fragen zur PHÖNIX Schutzgemeinschaft.

Wie gut funktioniert die neue Software-Umgebung in der Praxis? Drei erfolgreich umgesetzte Projekte machen die Vorteile greifbar:

USECASE 1: NEODIREKT

Unser Partner Martin Grödl – besser bekannt als Mr. Martin – versichert indische Expats, die langfristig zum Arbeiten nach Deutschland kommen (siehe Seite 52). Die Privathaftpflicht ist in der Regel die erste Versicherung, die sie hier abschließen. Beim Blick ins Bedingungswerk unserer PHÖNIX PHV kam ihm die Idee für einen zusätzlichen Tarifbaustein speziell für diese Zielgruppe. Dieser Baustein hätte auf dem bisherigen System schlicht nicht kostendeckend angelegt und verwaltet werden können. Mit der Sapiens-Plattform konnten wir ihn in nur wenigen Stunden bereitstellen. Und auch für die Sprachbarriere fanden wir eine Lösung: Bei Abschlüssen über Martins Vermittlernummer werden alle Policen sowohl in deutscher als auch in englischer Sprache bereitgestellt.

»Dank neuer Möglichkeiten und der sehr kurzen Time-to-Market können wir auch individuelle Lösungen einfach umsetzen.«

USECASE 2: REKRUTENSCHMIEDE

Die Rekrutenschmiede ist auf die Absicherung von Soldatinnen und Soldaten spezialisiert. Eine besondere Zielgruppe mit speziellem Risikoprofil. Gemeinsam mit dem Geschäftsführer Nico Ploch haben wir unsere Unfall- und Diensthaftpflichtversicherung in bestimmten Leistungsarten diesem Risikoprofil angepasst. Zum Start der Sapiens-Plattform werden wir auch hier einen voll digitalen Prozess im Look and Feel der Rekrutenschmiede anbieten können.

USECASE 3: TJARA

Die Zusammenarbeit mit Tjara war einer der wichtigsten Gründe für die Investition in eine neue Plattform. Die Tjara steht vor den gleichen Herausforderungen wie jeder andere Konsolidierer am Markt. Was passiert mit den Verträgen von Privatkunden? Wie verbessere ich den Ertrag bei Kleinstbeständen? Wie reduziere ich gleichzeitig das Haftungsrisiko?

Wir haben uns gemeinsam mit unserem Risikoträger auf ein Produktangebot geeinigt, das in allen Privatsparten zur Umdeckung genutzt werden kann. Sämtliche Produkte haben eine weitreichende Besitzstandsgarantie, die das Haftungsrisiko des Maklers deutlich reduziert. Die Umdeckung erfolgt per Liste; die Software verarbeitet die Daten nach einem Mapping automatisch zu Verträgen. Das Ergebnis: weniger Aufwand für Sie, für uns und auch für Ihre Kunden. ◀



„Wir wollen,
dass unsere
Kunden
komplett in
Eigenregie
arbeiten
können“

Die digitale Transformation der Versicherungswelt schreitet voran. Sapiens gibt den Takt vor.

Wer steckt hinter Sapiens? Der führende Technologieanbieter für die Versicherungsbranche wird von innovativen Köpfen wie Dr. Kai Bollhorn, Regional Sales Director DACH, und Geschäftsführer Björn Eickmann geleitet. Im Interview mit Frank Löffler berichten sie, wie selbst ambitionierte IT-Projekte erfolgreich ins Ziel gebracht werden – und warum Standardlösungen dabei oft die bessere Wahl sind.

Frank Löffler: Kai, was ist deine Aufgabe bei Sapiens, und was macht das Unternehmen für dich so besonders?

Kai Bollhorn: In meiner Rolle bin ich für die Geschäftsentwicklung von Sapiens im DACH-Raum verantwortlich. Was uns besonders macht, ist, dass wir als globales Unternehmen arbeiten und trotzdem einen starken Footprint in Deutschland haben. So können wir Innovationen insbesondere im Bereich KI global skalieren. Das ist in der Branche sicherlich einzigartig. »

FL: Björn, du bist Teil der Geschäftsführung der deutschen Niederlassung. Wie ist die deutsche Sapiens strukturiert, und wie viele Mitarbeiter beschäftigt ihr?

Björn Eickmann: Wir arbeiten in allen Bereichen eng mit unseren internationalen Kolleginnen und Kollegen zusammen, insbesondere was „interne Support-Themen“ und Infrastruktur angeht. In Deutschland haben wir ca. 70 Mitarbeitende insbesondere für die Produktentwicklung sowie Rollen mit Kundenkontakt wie unsere Customer-Success Manager und Business-Analysten. Wir wollen so aufgestellt sein, dass wir immer mit unserem Team vor Ort sind, wenn es gewünscht ist. Hier orientieren wir uns an den Kundenbedürfnissen.

FL: Warum sollte ich mich als Assekurateur für die SCIP Suite von Sapiens und nicht für ein Konkurrenzprodukt entscheiden?

KB: Wir bieten Assekuratoren, kleinen Versicherern und den ganz Großen der Branche eine integrierte modulbasierte Lösung an. Wir können unsere Lösung im Software-as-a-Service-Modell skalieren und dabei nicht nur Bestandsverwaltung, sondern auch Pricing, Antragsstrecken und Schadenmanagement aus einer Hand bieten. Das macht das Dienstleistermanagement für unsere Kunden sehr einfach, im Guten heißt das „one hand to shake“ und gleichzeitig auch „one throat to choke“.

FL: Ein Softwarewechsel oder eine Neueinführung ist für jeden Assekurateur ein Kraftakt. Wenn wir auf die Praxis schauen: Was sind aus eurer Erfahrung die kritischsten Erfolgsfaktoren bei der Einführung der SCIP Suite, und wie hilft ihr euren Kunden, typische Stolpersteine im Projekt zu umgehen?

KB: In unseren Vertriebsaktivitäten beachten wir einen wesentlichen Grundsatz. Als SaaS-Anbieter sagen wir bewusst Nein. Wir sind keine Agentur, sondern entwickeln ein Produkt strategisch weiter, für einen spannenden Markt, der zahlreiche Chancen bietet. Damit schützen wir auch unsere Bestandskunden, die in einem SaaS-Ansatz bereits mit uns zusammenarbeiten. So haben wir uns auch in diesem Jahr aktiv dafür entschieden, Anfragen möglicher Kunden nicht zu verfolgen. Im Projekt geht es um Augenhöhe. Wir sind zwar weltweit tätig, aber verstehen das Geschäft vor Ort. Zudem muss der Scope vor dem Projekt klar sein. Das klingt trivial, ist aber wesentlich.

Außerdem verfolgen wir einen Ansatz mit hoher Standardisierung, der zukünftig immer stärker durch KI-Usecases unterstützt wird. Dies gibt unseren Kunden Sicherheit bei

der Umsetzung des Projekts. Je etablierter unsere Kunden im Markt sind, desto spannender ist diese Herausforderung. Hier arbeiten wir sehr eng mit den Kunden zusammen und überzeugen gerne durch die Vorteile, die eine Standardisierung dauerhaft mit sich bringt.

BE: Genau, und drittens arbeiten wir in Streams mit übergreifenden Experten, die sicherstellen, dass unsere Kunden während der Implementierung die richtigen Ansprechpartner haben und nicht von einzelnen Wissens-trägern abhängig sind.

FL: Softwareauswahl ist auch immer eine Typfrage.

Neben den nackten IT-Features: Wie lebt ihr die Partnerschaft mit euren Kunden im Alltag? Was zeichnet die Kultur von Sapiens aus, wenn es mal im Projekt knirscht?

BE: Es geht immer darum, gemeinsame gute Lösungen für alles zu finden, was mal knirscht. Für uns ist klar, dass wir langfristig mit unseren Kunden zusammenarbeiten, und dementsprechend gilt, dass auch bei Herausforderungen gemeinsam und offen gearbeitet werden muss. Gleichzeitig bietet der SaaS-Ansatz aber natürlich auch die Chance, bestimmte Herausforderungen nicht aufkommen zu lassen. Wenn jeder Kunde auf einem eigenen Customer-Layer besteht, dann steigt die Anzahl der Fehlerquellen. Auch deswegen ist unser Produktansatz richtig, da wir so im Alltag direkt eine höhere Transparenz haben.

FL: Der deutsche Versicherungsmarkt verändert sich rasant – neue Sparten boomen, Produkte müssen immer schneller implementiert oder flexibel angepasst werden. Wie flexibel ist die SCIP Suite, wenn wir als Assekurateur in Eigenregie neue Tarife oder Klauseln konfigurieren wollen, ohne jedes Mal ein großes IT-Projekt anstoßen zu müssen?

KB: Wir sind als Low-Code-Anbieter positioniert und waren dort auch einer der First Mover. Wir wollen, dass unsere Kunden komplett in Eigenregie arbeiten können und wir nur Ansprechpartner für neue Anforderungen sind, die in der Software entwickelt werden müssen. Aus unserer Sicht ist dies auch der einzige Weg, wie kleine und mittelständische Versicherer sowie Assekuradeure wie ihr zukunfts-sicher arbeiten können. Wenn wir bei Kunden neu in die Zusammenarbeit gehen, dann merken wir schnell, dass sie sehr froh darüber sind, sich auf externe Microservices und Usecases konzentrieren zu können, statt in 20 Jahre alten Systemen nach Bugs zu suchen oder sich monatelang mit der Umsetzung eines Versicherungsprodukts in der Software zu beschäftigen.

FL: Aktuell geht ja kein Weg an KI vorbei. Wie ist KI in die SCIP Suite von Sapiens eingebunden, und welche Entwicklungen können wir an der Stelle noch erwarten?

KB: Wir müssen hier zwei Dinge trennen. Erstens auf Basis von LLM direkt in die Oberfläche integrierte Lösungen, die direkt genutzt werden und damit einen Kostenvorteil bringen. Früher hat die interne Serviceeinheit als Beispiel zehn Minuten für eine Recherche zu einer bestellten Klausel benötigt; mit LLM-Lösungen dauert es noch 45 bis 60 Sekunden. Zweitens werden agentische Systeme die Zukunft der Versicherungsbranche darstellen. Dies ist ebenfalls eine Frage des Wann, nicht des Ob. Dazu wird es in den nächsten Monaten noch Updates von uns geben. Wir sind bereits jetzt super aufgeregt, denn im Oktober werden wir auf unserem zentralen Partnerevent unser agentisches e2e System vorstellen, bei dem wir zeigen werden, wie wir die Zukunft der gesamten Industrie mitgestalten wollen.

FL: Abseits von KI: Wo liegt der Fokus der Weiterentwicklung in den nächsten drei bis fünf Jahren? Auf welche Features oder neuen Module dürfen sich Anwender in Zukunft besonders freuen?

BE: Als Softwareanbieter in einem dynamischen Markt sind wir natürlich nie feature-complete, das heißt, es wird immer Erweiterungen geben. 2026 liegt unser Fokus auf mehreren Projekten, die wir aktuell in Deutschland umsetzen – unter anderem auch mit euch. Alleine vier Go-lives in einem Jahr mit neuen Kunden sind eine große Aufgabe, der wir uns aber auch bewusst gestellt haben. Ansonsten investieren wir weiter in die Vereinfachung des Onboardings neuer Kunden und in ausgewählte Features, die aber immer abhängig von der Projektlage umgesetzt werden.

FL: Zum Abschluss: Wenn ihr der deutschen Versicherungsbranche – und speziell den Assekuradeuren – ein Wort mit auf den Weg geben müsstet, welches wäre das?

KB: Das ist aus meiner Rolle heraus natürlich nicht ganz einfach zu beantworten. Ich möchte keine Endzeitstimmung verbreiten – weder für Assekuradeure noch für Versicherer, die sich nicht mit einem Standardsoftware-Anbieter, gern auch mit uns, zusammenschließen. Gleichzeitig sehen wir enorme Chancen für Unternehmen, die ihre IT modern aufstellen.

IT-Flickenteppiche sind auf Dauer nicht handhabbar, dies merken Versicherer leider zu spät. Das Gleiche sehen wir bei KI-Implementierungen. KI-Start-ups sind spannend und wichtig, aber vor einem Usecase-Flickenteppich möchte ich warnen. Als Versicherer/Assekuradeur brauche ich Verlässlichkeit und keine Partner, die kommen und gehen.

Gleichzeitig werden agentische Systeme die Kostenstrukturen spürbar verändern. In einem Hochlohnland wie Deutschland bietet das Unternehmen enorme Potenziale, da Mitarbeitende wieder echte Mehrwerte schaffen können, statt E-Mails und Telefonate zu beantworten. Wer diese Entwicklung verpasst, wird es künftig deutlich schwerer haben. Hinzu kommt, dass auch die Erwartungen der Mitarbeitenden steigen: Sie möchten mit modernen Technologien arbeiten, wie sie es aus ihrem privaten Umfeld kennen.

Nicht zuletzt führen SaaS-Modelle dazu, dass Versicherer und Assekuradeure viel besser planen können und der Abstand zu Wettbewerbern mit Legacy-Systemen so immer größer wird. Diese Entwicklungen verstärken sich gegenseitig und zeigen uns, dass wir mit unserem Ansatz auf dem richtigen Weg sind. Umso mehr freuen wir uns darauf, diesen Weg gemeinsam mit euch und hoffentlich vielen weiteren Kunden gehen zu können.

FL: Dem kann ich mich nur anschließen. Kai, Björn, ich danke euch für das ausführliche Interview. <



Maklerbestand als



-Strategie

Kaufen, verkaufen oder skalieren?
Wir sagen es Ihnen!

Die ersten Gedanken an den Ruhestand kommen meist früher als erwartet – und doch zu spät, um alle Optionen optimal nutzen zu können. Das Herzstück des eigenen Unternehmens loszulassen, fällt schwer; schließlich hat man es jahrelang aufgebaut, gepflegt und mit Leben gefüllt. Doch die Frage ist nicht, ob man den Bestand übergibt, sondern wie, wann und zu welchen Bedingungen. Wir liefern einen strukturierten Marktüberblick.

WARUM SIE JETZT HANDELN SOLLTEN

Schätzungsweise jeder dritte aktive Makler ist heute über 55 Jahre alt – Tendenz steigend. Gleichzeitig sinkt die Zahl der Nachwuchsmakler, die in die Branche einsteigen. Ein Nachfolgemangel, der sich in den kommenden Jahren nur weiter verschärfen wird.

Der Markt für Maklerbestände befindet sich im Wandel. Käufer agieren heute deutlich selektiver und sind nicht mehr bereit, jeden aufgerufenen Preis zu akzeptieren. Stattdessen entscheiden die Qualität, Ertragskraft und Zukunftsfähigkeit eines Bestands zunehmend über den erzielbaren Kaufpreis. Wer seinen Bestand frühzeitig professionell

aufstellt und den Verkaufsprozess strategisch vorbereitet, schafft die besten Voraussetzungen für eine erfolgreiche Übergabe und attraktive Konditionen. Doch welche Möglichkeiten gibt es? Und wie finden Sie als Makler die Lösung, die optimal zu Ihren persönlichen und unternehmerischen Zielen passt?

Am Markt haben sich im Wesentlichen drei Modelle etabliert, die sich in Struktur, Zeithorizont und finanzieller Auswirkung erheblich unterscheiden.

UNSER TIPP!

Auch MAXPOOL-Partner blau direkt begleitet Versicherungsmakler in allen Phasen der Ruhestandsplanung – von der ersten Orientierung über die Unternehmensbewertung bis zur finalen Übergabe. Das Angebot umfasst Share-Deal, Asset-Deal und Maklerrente sowie ein bundesweites Netzwerk regionaler Kooperationspartner. Über 200 abgeschlossene Nachfolgeprojekte belegen die Erfahrung des Teams.



Hier können Sie ein kostenloses Erstgespräch vereinbaren. Einfach den QR-Code scannen!

3 GRUNDMODELLE IM ÜBERBLICK



SHARE-DEAL

Beim Share-Deal wird das gesamte Maklerunternehmen übertragen – inklusive GmbH, Büro, Mitarbeitern und Kundenstamm. Der Käufer übernimmt alle Verbindlichkeiten und Vermögenswerte. Der Makler kann auf Wunsch im Unternehmen aktiv bleiben, die Mitarbeiter werden übernommen und die Kunden nahtlos von ihren gewohnten Ansprechpartnern weiter betreut.

Der erzielte Kaufpreis liegt bei einem Share-Deal in der Regel über dem reinen Bestandswert. Dieser Weg gilt allerdings als besonders komplex, weshalb Sie einen längeren Planungshorizont einkalkulieren sollten.



ASSET-DEAL:

DEN BESTAND VERKAUFEN

Der klassische Bestandsverkauf, bei dem nur der Kundenstamm übertragen wird. Der Preis wird auf Basis des laufenden Courtageaufkommens ermittelt – abhängig von Qualität, Diversifikation und Dokumentation des Bestands.

Der Asset-Deal ist die bei Weitem einfachste Lösung. Der Bestandsabrieb bei der Übergabe kann den Erlös allerdings deutlich mindern. Wer über ein Büro mit Mitarbeitern und entsprechender Infrastruktur verfügt, muss dafür eine separate Lösung finden.



DIE MAKLERRENTE

Der Makler übergibt seinen Bestand an einen übernehmenden Versicherungsmakler, eine Maklergruppe oder einen Maklerpool. Dafür erhält er über einen definierten Zeitraum – oder lebenslang – einen prozentualen Anteil an den laufenden Courtagen. Je nach Ausgestaltung sind dabei bis zu 100 Prozent für fünf Jahre und anschließend 90 Prozent auf Dauer möglich.

Die Maklerrente bietet Maklern planbare Einnahmen, regelmäßige Zahlungen und zusätzliche Leistungsbausteine wie den Hinterbliebenenschutz. Da es bei dieser Lösung zu Bestandsabrieb kommen kann, lässt sich die Höhe des Gesamterlöses allerdings nur schwer kalkulieren. »

EINE GUTE VORBEREITUNG ZAHLT SICH AUS

Den Bestand ohne jede Vorbereitung an den Nachfolger übergeben? Ein teurer Fehler! Wer die richtigen Hebel kennt und nutzt, kann den Erlös deutlich steigern. Die entscheidende Phase dafür beginnt spätestens drei bis fünf Jahre vor der Übergabe oder, besser noch, direkt mit Unternehmensgründung.

Achten Sie insbesondere auf die Aktualität und Vollständigkeit der Kundendaten. Fehlende und veraltete Daten schrecken potenzielle Käufer schnell ab; ein gut gepflegter, digitaler Bestand ist daher bares Geld wert. Und auch bei Versicherungsbeständen gilt: Der Mix macht's. Diversifizierte Bestände mit langfristigen Kundenbeziehungen in verschiedenen Sparten schaffen Stabilität; konzentrierte Bestände gelten hingegen als „Klumpenrisiko“. Wer sich für einen Share-Deal entscheidet, sollte zudem die Mitarbeiter frühzeitig informieren – und sie aktiv in den Übergabeprozess einbinden.

EIN GUTER PREIS IST NICHT ALLES

Auf dem Markt für Bestandskäufe tummeln sich mittlerweile die unterschiedlichsten Akteure; darunter auch viele zahlungskräftige Interessenten. Ein guter Angebotspreis ist bei der Partnerwahl jedoch nicht alles – Erfahrung in der Bestandsübernahme und ein erprobtes Netzwerk aus Steuerberatern, Anwälten & Co. sind auch für Sie als Makler von Vorteil.

Seriöse Partner verfügen außerdem über Kundenservice-Center, die eine qualitative Weiterbetreuung Ihrer Kunden sicherstellen – und idealerweise auch regional vor Ort betreuen können. Zu guter Letzt zählt wie bei jeder Beziehung die Transparenz:

IHR FAHRPLAN IN EINEN SICHEREN RUHESTAND

Wer sich frühzeitig mit dem Thema Ruhestand beschäftigt, kann der Übergabe entspannt entgegensehen. Unsere Checkliste gibt Ihnen einen Überblick über die wichtigsten Maßnahmen:



Erste Schritte (5 – 10 Jahre vorher)

- › Persönliche Ziele formulieren
- › Grobe Zeitlinie skizzieren
- › Erste Kontakte zu Bewertungsexperten knüpfen
- › Kundenstamm-Strategie definieren



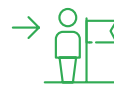
Umsetzung (1 – 3 Jahre vorher)

- › Nachfolgeoptionen vergleichen und Entscheidung treffen
- › Potenzielle Käufer/Nachfolger identifizieren
- › Vertraulichkeit wahren (NDA)
- › Spezialisierte Berater engagieren



Konkretisierung (3 – 5 Jahre vorher)

- › Professionelle Unternehmensbewertung beauftragen
- › Finanzplan erstellen und prüfen lassen
- › Mitarbeiter schrittweise einbinden
- › Dokumentation und Prozesse optimieren



Finale Übergabe (0 – 1 Jahr vorher)

- › Letzte Anpassungen am Finanzplan
- › Übergabeprozess terminieren
- › Kommunikation an Kunden und Partner vorbereiten
- › Offizielle Übergabe

Ein verlässlicher Käufer fragt nicht nur nach Informationen, sondern legt auch selbst alle Karten auf den Tisch.

PROFESSIONELLE PARTNER FÜR STEUERN UND RECHT

Welche Zulassungen sind übertragbar? Was ist bei laufenden Courtagestreitigkeiten oder Beschwerden zu beachten? Und welche Regelungen im Kaufvertrag sorgen für Klarheit und Sicherheit auf beiden Seiten? Rechtliche Fragen wie diese werden viel zu oft unterschätzt, und auch beim Thema Steuern sollten Sie nichts dem Zufall überlassen. Steuervorteile wie

UNSER VERAN- STALTUNGSTIPP:

Das MaklerRuhestandsForum zeigt, wie Versicherungsmakler ihre Nachfolge und ihren Ruhestand erfolgreich planen – mit praxisnahen Impulsen, Expertenwissen und wertvollen Strategien für die Zukunft.



der Freibetrag nach § 16 EStG oder die Tarifiermäßigung nach § 34 EStG können den Erlös je nach Modell und persönlicher Situation deutlich nach oben schrauben.

DIE ZEIT LÄUFT!

Ob Share-Deal, Bestandsverkauf oder Maklerrente: Bei der Ruhestandsplanung gibt es kein Universalmodell. Dafür aber den genau richtigen Zeitpunkt – und zwar jetzt! Wer sich alle Optionen offenhalten möchte, muss schon Jahre vor dem Tag X die richtigen Weichen stellen. So finden Sie nicht nur einen guten Käufer, sondern auch einen würdigen Nachfolger für Ihr Lebenswerk! ◀

Kontakt:

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

Sie wünschen sich mehr Orientierung bei der Ruhestandsplanung? Wir beraten Sie gerne zu den einzelnen Modellen und finden gemeinsam die individuell passende Lösung – für Sie, Ihre Kunden und Ihre Mitarbeiter. Kontaktieren Sie uns!

HomeTec Protect – die Energiepolice

Für alle Anlagen der
Energieversorgung und
Smarthome-Technik



PHÖNIX
Tarif-Highlights



PHÖNIX
Schutzgemeinschaft

www.phoenix-versichert.de

Kündigung ist keine Strategie

Warum Kunden ihre Altersvorsorge gerade jetzt aufgeben und wie Makler sie vor einer folgenschweren Fehlentscheidung bewahren können



Das Einkommen ist endlich! Deshalb haben Sie und Ihre Kunden die Haushaltsführung gut im Blick. Wenn die Ausgaben steigen, muss der Gürtel eben enger geschnallt werden. Einsparpotenzial findet sich so gut wie überall – nur die Altersvorsorge sollte unangetastet bleiben. Warum das so ist, erklärt Vorsorge-Expertin Claudia Tüscher.

Sondervermögen aufnehmen, um diverse Löcher zu stopfen, können wir als Privatpersonen nicht. Die regelmäßigen Ausgaben sollten genauso gedeckt sein wie eventuelle Sonderbelastungen wie Autoreparaturen oder eine besondere Anschaffung. Dafür kann auf der „Haben“-Seite neben dem regelmäßigen Einkommen durchaus

eine Steuererstattung oder eine Sonderzahlung vom Arbeitgeber gegengerechnet werden.

In diese Berechnung werden auch die Ausgaben für die Altersvorsorge miteinbezogen. Dass die zusätzliche Altersvorsorge notwendig für einen finanziell abgesicherten Ruhestand ist? Heute für viele selbstverständlich.

Nun bringen die aktuellen politischen Herausforderungen unsere Routine durcheinander. Spritpreise, Inflation, alles wird teurer, dazu noch die Veränderungen durch die KI und das viel befürchtete Ende des Sozialstaats. Die schlechten Nachrichten überbieten sich fast bei dem Buhlen um meine Aufmerksamkeit.



EINSPARPOTENZIAL FINDET SICH SO GUT WIE ÜBERALL

Und was soll ich sagen, auch ich bin davon nicht unberührt. Die Masse der Meldungen beispielsweise über steigende Spritpreise, Lieferschwierigkeiten bei Gas und Kerosin, Inflation und Preisanpassungen im öffentlichen Nahverkehr bewegen auch mich zum Handeln. Hier hat auch bei mir der Aktionismus gewonnen. Ich horte Lebensmittel, suche mit Verbissenheit die günstigste Tankstelle – die natürlich um 11:50 Uhr besucht wird – und vergleiche Preise, um bei Nudeln 10 Cent zu sparen.

Urlaub gab es dieses Jahr in der Lüneburger Heide anstatt auf Mallorca. Lotto wurde gestrichen (habe eh nie etwas gewonnen), und ein Streaming-

dienst ist wirklich genug. Einmal die Woche aufs Fahrrad umzusteigen, erschien mir noch am sinnvollsten. Allerdings habe ich mich so über den gesparten Sprit gefreut, dass ich das im Café bei Torte gefeiert habe. Sparbetrag –4,90 Euro.

Ein herber Rückschlag, den meine Haushaltsführung jedoch verkraften wird. Für viele Haushalte ist die aktuelle Situation hingegen eine ernste Herausforderung. Wenn hier die Ausgaben auf den Prüfstand gestellt werden, sind Versicherungen immer ganz vorne mit dabei. Und hier ist die Altersvorsorge mit das Erste, was eingespart wird. Die Aussage des eigentlich immer leicht depressiven Deutschen: „Ach, ob ich überhaupt so alt werde ...“ »

»Für den finanziell entspannten
Ruhestand brauche ich
nun mal die Leistung von Riester,
Direktversicherung,
Altersvorsorgedepot & Co.«



Meist reduziert der Kunde seine Altersversorgung ganz „heimlich“ direkt mit der Versicherung, und Sie bekommen nur die Benachrichtigung vom Versicherer, dass der Kundenwunsch zur Beitragsfreistellung oder sogar zur Kündigung eingegangen ist. Was nun tun?

ÜBER GELD SPRECHEN!

Ich habe noch von der Erziehung meiner Eltern und Großeltern mitbekommen, dass man über Geld nicht spricht. Mir sind damit Gespräche über die private finanzielle Situation sehr unangenehm. Aber das ist der völlig falsche Ansatz. Gerade aktuell muss man sich nicht schämen, wenn finanzielle Entscheidungen auf den Prüfstand gestellt werden – und die Altersvorsorge ist hier eher ein Marathon als ein Sprint.



Claudia Tüscher,
Expertin für betriebliches
Vorsorge-Management

Ich betone bei der Einrichtung einer betrieblichen Altersversorgung – mein Fachbereich – schon immer, dass sich der Beitrag an die Lebensumstände anpassen muss und nicht umgekehrt. Wenn der Kunde den Vertrag verändern möchte, müssen wir gemeinsam den besten Weg finden. Ist der finanzielle Engpass temporär oder für länger? Ist eine Beitragsreduzierung möglich oder muss eine Beitragsfreistellung sein? Reicht es, wenn wir den Vertrag erst mal temporär für sechs Monate beitragsfrei stellen? Vorteil: Der Vertrag aktiviert sich automatisch nach dem Zeitraum wieder, und der Kunde muss nicht noch mal aktiv werden.

EINE KÜNDIGUNG IST DIE SCHLECHTESTE WAHL

Eine Kündigung der Versicherung ist immer die schlechteste Lösung. Das lass ich mal so stehen, und es mag wenige Ausnahmen geben, aber ich rate von einer vollständigen Kündigung ab. Prüfen Sie doch stattdessen, ob eine Teilzahlung möglich ist.

Und wenn Sie einen Kunden genauer kennen, sprechen Sie über das Thema Verzicht. Auch ich hätte gern ein neueres Auto, Urlaub in der Lüneburger Heide war nett, aber nicht besonders exotisch, und Schuhe kann man sowieso nie genug haben. Gerade bei Konsum könnte ich mir mehr leisten, wenn ich nicht monatlich rund 700 Euro für die Absicherung der Arbeitskraft und Altersvorsorge ausgabe. Ob ich mich aber später an den dann nicht mehr neuen Schuhen erfreue oder lieber eine ansehnliche zusätzliche Rente bekomme, macht für mich schon einen Unterschied. Aber ich bin schließlich auch vom Fach.

IHR KUNDE BRAUCHT IHREN RAT!

Sprechen Sie mit Ihrem Kunden darüber, dass die Altersvorsorge immer einen Verzicht bedeutet – wir unterstützen Sie gerne mit den passenden Lösungen. Gerade jetzt bei den steigenden Preisen ist es wichtig, hier nicht den Fokus zu verlieren. Für den finanziell entspannten Ruhestand brauche ich nun mal die Leistung von Riester, Direktversicherung, Altersvorsorgedepot & Co. So kann ich weiterhin mit Torte feiern, wenn ich mal das Fahrrad nehme, auch wenn diese dann 10,50 Euro kostet. ◀

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



R+V-LÖSUNGEN ZUR DIGITALEN SICHERHEIT

Sie sprechen Cyber-Gefahren an. Wir bremsen digitale Risiken aus.

Digitalisierung macht Geschäftsprozesse schneller und effizienter – aber auch angreifbarer: Für Ihre Firmenkunden wachsen die Risiken. Von raffinierten Betrugsattacken über technische Ausfälle bis hin zur Haftung bei Datenschutzverstößen.

- ✓ Machen Sie digitale Sicherheit zu einem starken Beratungsthema für Ihre Kunden.
- ✓ Sprechen Sie mit ihnen über Risiken durch Cyber-Kriminelle, technische Störungen und persönliche Haftungsansprüche.
- ✓ Sorgen Sie mit den Lösungen der R+V dafür, dass Ihre Kunden auch in einer vernetzten Welt geschützt sind.

Jetzt informieren und digitale Risiken gemeinsam ausbremsen.

makler.ruv.de/digitalesicherheit

R+V

Du bist nicht allein.

Kundennähe auf Knopfdruck

simplr vereint persönliche Beratung und digitale Vertragsverwaltung in einer einzigen App.



Andreas Zak,
Geschäftsführer,
MAXPOOL

Die Kundenerwartungen haben sich stark verändert. Heute ist es selbstverständlich, wichtige Informationen jederzeit dabeizuhaben und darauf mit nur wenigen Klicks zugreifen zu können. Mit simplr geben Sie Ihren Kunden genau dieses Gefühl – und stärken so ganz ohne Aufwand Ihre Kundenbindungen.

IHR DIGITALER SCHLÜSSEL ZU MEHR KUNDENNÄHE

Die persönliche Beratung ist und bleibt das Herzstück Ihrer Arbeit als Versicherungsmakler. Daran ändert auch simplr nichts – vielmehr erweitert die App Ihre Präsenz um einen digitalen Channel, mit dem Sie jederzeit in der Nähe Ihrer Kunden bleiben. Schon beim Öffnen der App werden diese mit Ihrem Kontaktbild und Ihren Kontaktdaten begrüßt; so bleiben Sie selbst dann sichtbar, wenn Ihre Kunden eigenständig auf Dokumente und Verträge zugreifen.

VOLLE TRANSPARENZ RUND UM DIE UHR

Ob Vertragsdetails, Dokumente oder Beitragsrechnungen für die Steuer: Alle wichtigen Versicherungsunterlagen sind in simplr zentral gebündelt und jederzeit abrufbar. Selbst wenn Sie Feierabend machen, bleibt Ihr digitales Maklerbüro so 24 Stunden am Tag geöffnet. Und das Beste: Alle Verträge, die Sie in der Ameise verwalten, werden Ihrem Kunden in simplr voll automatisiert zur Verfügung gestellt. Neue Dokumente? Sind sofort sichtbar.

Eine neue Beitragsrechnung? Landet direkt beim Kunden.

Fehlt ein Vertrag? Auch kein Problem – der Kunde hat die Möglichkeit, Verträge eigenständig anzulegen.

MEHR DURCHBLICK FÜR KUNDEN UND MAKLER

Sie als Makler sehen die Änderung sofort in der Ameise und behalten so den Überblick. Das gilt übrigens auch für Fremdverträge, denn auch diese lassen sich über simplr verwalten. Die Übertragung in Ihren Bestand ist mit ein paar Klicks erledigt.

Auch doppelte Versicherungen können so identifiziert und optimiert werden. Die frei gewordenen Beiträge fließen in sinnvollere Lösungen, wie etwa die Altersvorsorge. So schaffen Sie echten Mehrwert und positionieren sich als ganzheitlicher Berater.

The logo for 'simplr' is displayed in white lowercase letters on a dark blue square background. To the left and above the square are several overlapping squares in shades of blue and teal. The overall design is modern and minimalist.

BESTANDSOPTIMIERUNG MADE SIMPLR

Analysieren Sie in Ruhe den Bestand Ihres Kunden und suchen Sie gezielt nach Optimierungspotenzial. Sie möchten ihm zu einem besseren, leistungsstärkeren Produkt raten? Dann machen Sie ihm direkt über simplr ein Angebot – so vermeiden Sie unnötigen Mailverkehr und stellen sicher, dass Ihre Angebote garantiert beim Kunden ankommen.

DIGITALER KUNDEN-SUPPORT VON ANFANG AN

simplr ist nicht nur für Bestandskunden ein echter Gamechanger. Geben Sie einem Neukunden einfach den Registrierungslink – und schon kann er sein persönliches Kundenkonto anlegen. Die digitale Unterschrift unter den Maklervertrag erfolgt bequem innerhalb der App. Nach der Vertragserfassung muss der Kunde nur noch den Datenservice aktivieren, und schon wandern die Verträge in Ihren Bestand.

DIGITALE PROZESSE UND PERSÖNLICHER SERVICE WACHSEN ENDLICH ZUSAMMEN

Mit simplr kombinieren Sie exzellenten persönlichen Service mit leistungsstarken digitalen Prozessen. Sie bleiben als Makler präsent, erhöhen die Kundenzufriedenheit und schaffen eine moderne Beratungserfahrung, die im Gedächtnis bleibt.

simplr ist nicht nur eine App – es ist Ihr Werkzeug für nachhaltige Kundenbindung, effizientere Prozesse und mehr Geschäftspotenzial.

Sie wollen mehr über die Vorteile von simplr und all den anderen digitalen Helfern aus unserer Technikwelt erfahren? Dann melden Sie sich – wir zeigen Ihnen gerne, welche Tools Ihre Arbeit noch effektiver machen. <

Kontakt:

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





Die Optionswelt der Hallesche – Bahn frei für Spitzenmedizin!

Nie war es leichter, jungen Menschen den Weg in die PKV zu ebnen. Die einzigartige Optionswelt der Hallesche macht frühzeitig die Bahn frei zur Premium-Medizin der Zukunft.

Mit ihren Optionstarifen öffnet die Hallesche jungen Menschen frühzeitig den Zugang zur Spitzenmedizin. Sie können die Gesundheitsprüfung schon jetzt abhaken und dauerhaft sichern. Bei Studierenden sogar mit nur wenigen Fragen. Später auftretende Krankheiten, die den Wechsel in die PKV sonst schwieriger gestalten oder gar verhindern könnten, spielen dann keine Rolle mehr.

OPTI.FREE – DIE EINTRITTSKARTE IN DIE PKV

Der Optionstarif OPTI.free ist dabei der klassische Türöffner zur PKV der Hallesche. Diese Option auf spätere PKV-Vollversicherung beinhaltet von Beginn an die Nutzung attraktiver Gesundheitsservices wie Gesundheits-telefon, ärztliche Videosprechstunde und Facharzt-Terminservice. Zudem lassen sich die gesetzlichen Leistungen durch Zusatzversicherungen auf Spitzenniveau upgraden – also bereits lange bevor der Wechsel in die private Krankenvollversicherung mit ihrem

umfangreichen Leistungsangebot möglich wird. Besonderer Vorteil für Studierende bis Eintrittsalter 26 Jahre: Sie können OPTI.free mit nur vier Gesundheitsfragen abschließen.

MEDIZIN-STUDIERENDE STARTEN MIT STUDI.MED

Wer Human- oder Zahnmedizin studiert, findet bei der Hallesche ein ganz spezielles Angebot. Der Optionstarif STUDI.med sichert den späteren Wechsel in die PKV mit nur einer Gesundheitsfrage. Neben den Gesundheitsservices, die auch OPTI.free beinhaltet, ist zudem eine Auslands-reisekrankenversicherung inkludiert. Und wer an zwei Umfragen im Jahr teilnimmt, dem werden 60 Euro zurückerstattet – damit kostet STUDI.med effektiv 0 Euro an Beitrag. Und nach dem Medizinstudium: einfach von STUDI.med in den Optionstarif OPTI.free wechseln. Meist wird dann schon in der Facharztausbildung aufgrund der Einkommenssituation der Übertritt in die PKV möglich.

TIPP: REDUZIERTER GESUNDHEITS- PRÜFUNG FÜR STUDIERENDE

Für Studierende bis 26 Jahre sowie für alle (Zahn-)Medizinstudierenden ist der Einstieg in die PKV jetzt einfach wie nie. Mit nur wenigen Fragen lässt sich die obligatorische Gesundheitsprüfung ein für alle Mal abhaken.

OPTIONEN IN DER VOLLVERSICHERUNG

Die Optionsmöglichkeiten enden dabei nicht mit dem Wechsel in die Vollversicherung – sie setzen sich unmittelbar in der modernen Tariffamilie NK.select fort. Mit der Wechseloption NK.select FLEX ist der Gesundheitsschutz flexibel an neue Lebenssituationen anpassbar – ebenfalls ohne erneute Gesundheitsprüfung.

Mit der einzigartigen Optionswelt der Hallesche können Vermittler schon heute die PKV-Kunden von morgen „safe“ machen. ◀

Mehr Informationen
unter



PHÖNIX Wohngebäudeversicherung

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



PHÖNIX
Tarifwelt
2026





Mehr Beitrag. Weniger Auswahl

Warum Vermittler ihre Gutverdiener
jetzt aktiv auf die PKV ansprechen sollten

Die Gesundheitsreform soll die GKV-Finzen stabilisieren. Klingt nach Ordnung, Plan und politischer Beruhigungsspielle. In der Praxis heißt es vor allem: Das System braucht mehr Geld – und Gutverdiener sollen stärker beitragen.

Die Zahlen sind deutlich: Für 2027 wird eine GKV-Finanzlücke von 15,3 Milliarden Euro erwartet, bis 2030 sogar von 40,4 Milliarden Euro. Um diese Lücke zu verkleinern, sollen Beitragsbemessungsgrenze und Jahresarbeitsentgeltgrenze 2027 zusätzlich zur regulären Anpassung um 300 Euro pro Monat steigen.



Christian Faber,
Teamleiter der
Vertriebsunterstützung
vom KV Werk

Für Arbeitnehmer mit hohem Einkommen heißt das: Der Höchstbeitrag steigt weiter. Der Kunde zahlt mehr – aber nicht automatisch für mehr Leistung oder bessere Versorgung. Er finanziert vor allem ein unter Druck stehendes Umlagesystem.

Auch private Krankenversicherer passen Beiträge an. Der Unterschied liegt im System: In der PKV steht ein vertraglich garantierter Leistungsumfang. Der Kunde entscheidet sich bewusst für Leistungsniveau, Tarifqualität und Gestaltungsmöglichkeiten. Dazu kommen Alterungsrückstellungen, Beitragsentlastungsbausteine und Absicherung nach Bedarf statt nach Kassenlage.

Kurz gesagt: In der GKV zahlt der Kunde mehr für ein politisch gesteuertes Leistungsversprechen. In der PKV weiß er genauer, wofür er zahlt.

DAS ZEITFENSTER: 2026

Für Vermittler ist der zweite Punkt fast noch wichtiger: Der Zugang zur PKV wird enger. Die Jahresarbeitsentgeltgrenze 2026 liegt bei 77.400 Euro. Durch Sonderanhebung plus reguläre Anpassung könnte sie 2027 auf knapp 85.000 Euro steigen. Das klingt trocken, ist vertrieblich aber hochbrisant.

Viele Arbeitnehmer, die heute PKV-fähig sind, könnten 2027 wieder unter die neue Grenze rutschen. Dann ist der Wechsel erst mal vom Tisch. Genau diese Kunden sitzen in vielen Beständen: IT-Spezialisten, Ingenieure, leitende Angestellte, angestellte Ärzte, Vertriebler oder junge Führungskräfte. Viele zahlen hohe GKV-Beiträge und wissen nicht, dass sich ihr Wechselzeitfenster schließen könnte. Ein sauberer Gesprächseinstieg kann zum Beispiel so aussehen:

*»Sie liegen aktuell oberhalb
der Versicherungspflichtgrenze. Für 2027
ist eine deutliche Anhebung geplant.
Wenn die PKV grundsätzlich
für Sie infrage kommt, sollten wir
das in diesem Jahr prüfen – bevor der Zugang
möglicherweise wieder wegfällt.«*

NICHT NUR ÜBER BEITRAG SPRECHEN

Die PKV sollte nicht platt über „billiger als GKV“ verkauft werden.

Der bessere Ansatz ist der Systemvergleich: Welche Leistungen will der Kunde dauerhaft absichern?

Wie wichtig sind freie Arztwahl, stationäre Wahlleistungen, Zahnersatz, höhere Erstattungssätze oder internationale Absicherung?

Wie soll der Beitrag im Alter geplant werden?

Gibt es Familie, Kinder oder Vorerkrankungen?

Hier entsteht Beratung: Was bekommt der Kunde, was braucht er, was kann er langfristig tragen – und welche Systemlogik passt besser?

WAS VERMITTLER JETZT TUN SOLLTEN

Der Auftrag ist klar: Bestände segmentieren und aktivieren. Prüfen Sie Kunden mit Einkommen zwischen 77.000 und 85.000 Euro. Dort liegt die heiße Zone. Wer 2026 wechseln kann, kann 2027 schon wieder unterhalb der neuen Grenze liegen. Wer erst im Dezember anfängt, wird von Gesundheitsprüfung, Kündigungsfristen und Tarifausswahl eingeholt.

Jetzt ist der richtige Zeitpunkt für eine PKV-Aktion im Bestand. Sprechen Sie Gutverdiener aktiv an. Prüfen Sie die PKV-Fähigkeit, erklären Sie die neue Grenze, zeigen Sie den Systemvergleich – und machen Sie aus der GKV-Reform einen konkreten Beratungsanlass.

Wenn Sie fachliche Hilfe bei der Argumentation oder Unterstützung bei der Tarifausswahl benötigen: Das KV Werk und Ihre KV-Spezialisten von MAXPOOL sind für Sie da! ◀

Kontakt:

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

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



Risikolebensversicherung

Langweilig? Outdatet?
Oder doch absolut sinnvoll?

Wenn man Gemini nach einer Einschätzung zur Risikolebensversicherung fragt, antwortet die KI überraschend positiv:

„Eine Risikolebensversicherung (RLV) ist eines der wenigen Versicherungsprodukte, die ich für absolut essenziell halte – allerdings mit einem sehr klaren, definierten Einsatzzweck. Sie ist kein Allrounder, sondern ein reines, hocheffizientes Absicherungsinstrument.“



Frank Löffler,
Geschäftsführer der
PHÖNIX Schutzgemeinschaft

Das Produkt kommt vor allem bei der Absicherung finanzieller Risiken zum Einsatz, bei der Immobilienfinanzierung, zur Absicherung von Familien und als Keyman-Absicherung. Wichtig: Die RLV ist kein Instrument für den Vermögensaufbau; wenn der Leistungsfall nicht eintritt, sind die über die Laufzeit des Vertrages eingezahlten Beiträge unwiderruflich weg. Dafür stellt die RLV aber eine sehr günstige Absicherung dar und bietet für relativ wenig Geld eine extrem hohe Absicherung.

ANNAHMEQUOTE: 99,5 PROZENT

Kurz gesagt: Die Risikolebensversicherung lässt sich am ehesten mit einem Airbag vergleichen. Man hofft immer, dass man sie niemals brauchen wird, aber wenn es zum Crash kommt, rettet sie Existenzen.

Genau diesen elementaren Schutz haben wir neu gedacht: Gemeinsam mit der Squarelife aus Liechtenstein, dem InsurTech Lifeware aus der Schweiz und dem Rückversicherer De Hoop aus den Niederlanden haben wir die PHÖNIX Risikolebensversicherung mit einer Annahmequote von 99,50 Prozent entwickelt.

Gepaart mit innovativen Prozessen, einem weitestgehend digitalen Underwriting und einem starken Provisionsmodell eröffnet Ihnen die PHÖNIX RLV neue Zielgruppen. Auch inhaltlich hat das Produkt so einiges zu bieten:

- › Versicherungssummen von 20.000 Euro bis 1.000.000 Euro möglich
- › garantierte Nettoprämien
- › maximales Eintrittsalter 75 Jahre
- › maximales Versicherungsalter 85 Jahre
- › Sofortleistung bei schweren Erkrankungen
- › Top-5-Pricing bei Standardrisiken



		Apotheker	Ingenieur	Sozialarbeiter		
Raucher		×	✓	×	✓	×
Alter		30	35	35	35	35
Laufzeit		25	35	35	30	30
PHÖNIX		3,86 €	36,83 €	12,35 €	28,78 €	10,25 €
EUROPA		4,10 €	37,45 €	11,97 €	28,99 €	9,70 €
Baloise		4,14 €	41,07 €	14,29 €	29,35 €	10,18 €
DELA		4,60 €	37,41 €	13,99 €	24,98 €	9,47 €
Cosmos		3,55 €	34,42 €	12,15 €	21,87 €	10,19 €
Dialog		4,76 €	43,43 €	16,07 €	28,71 €	9,57 €

SCHUTZ OHNE EINSCHRÄNKUNGEN

Auch für komplexe Risiken, also Kunden mit mehr als einem Gesundheitsproblem, bietet die PHÖNIX RLV ein angemessenes und vor allen Dingen transparentes Preis-Leistungs-Verhältnis. Der Risikozuschlag für einen starken Raucher, der trinkt und Herzprobleme hat, beträgt zum Beispiel 250 Prozent. Damit können Sie einen eigentlich nicht versicherbaren Kunden ohne Einschränkungen absichern!

Für das Produkt vergüten wir im ersten Jahr 55 Prozent der Jahresprämie als Abschlussprovision und im

zweiten Jahr weitere 30 Prozent der Jahresprämie. Weiterhin erhalten unsere Partner während der gesamten Laufzeit des Vertrages eine Bestandspflegeprovision in Höhe von 2 Prozent der Jahresprämie.

Ein weiteres wichtiges Argument pro PHÖNIX Risikolebensversicherung – die Vergütung unterliegt keiner Stornohaftung! Das eventuelle Ausfallrisiko übernimmt die Squarelife für die Partner der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe!

Die PHÖNIX Risikolebensversicherung wird mit dem Livegang der neuen

Verwaltungsplattform ab November 2026 zum Vertrieb zur Verfügung stehen. Wie Sie damit selbst scheinbar „unversicherbare“ Komplexfälle transparent und verlässlich absichern, zeigen wir Ihnen in unserer Webinarreihe im November. ◀

Wählen Sie einfach den passenden Termin aus und sichern Sie sich Ihren Teilnahmeplatz:





Die Reform der privaten Altersvorsorge

Neue Chancen für Riester-Kunden und die Frühstart-Rente

Hohe Vertragskosten, geringe Renditemöglichkeiten: Die Riester-Rente geriet in den vergangenen Jahren zunehmend unter Druck. Was lange als zentrale Säule der privaten Altersvorsorge galt, wurde für Kunden, Makler und auch die Versicherer immer unattraktiver. Mit der Reform der geförderten privaten Altersvorsorge plant die Bundesregierung einen grundlegenden Umbau.

RENDITECHANCEN STATT BEITRAGSGARANTIE

Mit der Reform soll ab 2027 ein modernes Altersvorsorge-depot eingeführt werden. Es soll stärker auf Fonds- und ETF-Anlagen setzen und so langfristig höhere Renditechancen ermöglichen.

Zu den wichtigsten Änderungen gehören aber der Wegfall der Beitragsgarantie und die Vereinfachung der staatlichen Förderung. So können Ihre Kunden beispielsweise zukünftig bis zu 100 Prozent in Fonds investieren. Auch das Thema der Förderhöhe wurde komplett umgekrempelt und vereinfacht: Bis zu einem jährlichen Eigenbeitrag von 360 Euro erhält man für jeden gesparten Euro vom Staat 50 Cent als Grundzulage dazu. Für weitere 1.440 Euro, die jährlich gespart werden (das heißt von 361 bis 1.800 Euro), erhält man 25 Cent pro gesparten Euro.

Somit ist die Förderung für kleine Beiträge besonders hoch, und der bisherige, einkommensabhängige Mindesteigenbeitrag entfällt. Insgesamt gilt aber ein Maximalbeitrag im Jahr von 6.840 Euro, wovon bis zu 1.800 Euro gefördert werden. Die Kinderzulage hat sich dahin gehend verändert, dass nun für jedes Kind zusätzlich eine Kinderzulage von 100 Prozent auf jeden eingezahlten Euro gewährt wird, begrenzt auf 300 Euro pro Kind.

Es gibt aber noch mehr Vereinfachungen: So müssen mittelbar zulageberechtigte Ehegattinnen oder Ehegatten ebenfalls jährlich mindestens 120 Euro in einen Altersvorsorgevertrag einzahlen, um eine Grundzulage zu erhalten. »



Stephanie Kühn,
Fachberaterin für privates
Vorsorge-Management
sowie ESG-Kundenberaterin



*»Der Riester-Vermittler hat
ausgedient – Kunden von heute
wünschen sich einen modernen
Vorsorge- und Finanzcoach.«*

Die Höhe der Grundzulage richtet sich dabei aber nach den Beitragszahlungen des unmittelbar förderberechtigten Vertrages, maximal 175 Euro.

BESTANDSVERTRÄGE PRÜFEN!

Und was ist mit Bestandsverträgen? Bestehende Riester-Verträge bleiben grundsätzlich erhalten und genießen Bestandsschutz. Dennoch wird die Reform viele Kunden dazu bewegen, ihre aktuelle Vorsorgesituation neu zu bewerten, und so entsteht auch hier ein Beratungsbedarf.

Es wird die Möglichkeit geben, von einem bestehenden Riester-Vertrag in einen Neuvertrag zu wechseln und so die neuen Konditionen inklusive der neuen steuerlichen Förderung zu nutzen, ohne die bisherige Förderung zurückzahlen zu müssen. Dabei können allerdings Wechsel-, Abschluss- und Vertriebskosten anfallen. Beim Wechsel muss man sich dann aber entscheiden, ob künftig in ein Altersvorsorgedepot oder ein Garantieprodukt eingezahlt werden soll. Alternativ könnte man auch den alten Vertrag behalten und durch Erklärung gegenüber dem Versicherer ausschließlich in die neue Fördersystematik wechseln. Ob dies sinnvoll ist, sollte im Einzelfall aber unbedingt geprüft werden. Gerade ältere Verträge mit hohen Garantiezinsen können weiterhin sinnvoll sein. Bei jüngeren Kunden mit langer Laufzeit könnten kapitalmarktorientierte Modelle dagegen attraktiver werden.

Weitere wichtige Änderungen sind die niedrigeren Produktkosten bei dem Standarddepot der Altersvorsorge. Hier sind die jährlichen Effektivkosten beispielsweise auf maximal 1 Prozent gedeckelt. Für Sie bedeutet das einen deutlichen Wandel im Beratungsansatz, und die klassische Riester-Beratung entwickelt sich damit zunehmend zu einer umfassenden Finanzberatung.

DIE FRÜHSTART-RENTE: ALTERSVORSORGE BEGINNT KÜNFTIG FRÜHER

Neben dem geplanten Altersvorsorgedepot rückt aber auch die sogenannte Frühstart-Rente in den Mittelpunkt. Momentan wird in den Medien zwar noch nicht viel darüber berichtet, aber wir finden, dass durch die Reform für Sie neue Beratungschancen entstehen. Denn in den letzten Jahren stellen wir vermehrt fest, dass sich Eltern zunehmend mit der Frage beschäftigen, wie sie für ihr Kind am besten früh vorsorgen können. Für Versicherungsmakler eröffnet dies ein völlig neues Beratungssegment – insbesondere im Bereich der Familienberatung, denn die Kombination aus Altersvorsorgedepot und Frühstart-Rente schafft erheblichen Beratungsbedarf bei Ihren Kunden. Doch wie sieht die zukünftige staatliche Förderung aus?

Für Kinder von 6 bis 18 Jahren werden monatlich 10 Euro in ein persönliches Altersvorsorgedepot eingezahlt, wobei eine Beitragsaufstockung durch beispielsweise die Eltern oder Großeltern möglich ist. Die Eltern können dabei zwar grundsätzlich entscheiden, wo das Geld eingezahlt wird, es muss allerdings ein zertifizierter Tarif sein, der gewisse Voraussetzungen erfüllt, wie beispielsweise dass der Vertrag nicht gekündigt werden darf. Der Grundgedanke dahinter ist einfach: Wer früh mit dem Vermögensaufbau beginnt, profitiert besonders stark vom langfristigen Zinseszins-effekt. Und genau hier liegt Ihre Chance! Denn der Vorsorgedanke wächst gerade bei jungen Eltern immer mehr, und durch die Frühstart-Rente wird ein zusätzliches Signal gesetzt, wie wichtig es ist, früh mit dem Sparen zu beginnen.

FAZIT

Es gibt derzeit zwar noch keine Tarife am Markt, aber die Versicherer arbeiten mit Hochdruck an passenden Lösungen, die voraussichtlich im vierten Quartal auf den Markt kommen. Aber eines steht schon jetzt fest: Die Reform der privaten Altersvorsorge markiert einen tiefgreifenden Wandel im deutschen Vorsorgemarkt. Mit dem geplanten Altersvorsorgedepot und der diskutierten Frühstart-Rente entsteht ein stärker kapitalmarktorientiertes System, das langfristig höhere Renditechancen bieten soll. Für Sie bedeutet dies einen Rollenwechsel: weg vom klassischen Riester-Vermittler – hin zum modernen Vorsorge- und Finanzcoach.

Besonders die Frühstart-Rente eröffnet neue Chancen in der Familienberatung und langfristigen Kundenbindung. Für Kunden bieten die Reformen attraktive Möglichkeiten zum langfristigen Vermögensaufbau. Das macht eine qualifizierte und verständliche Beratung durch erfahrene Versicherungsmakler umso wichtiger.

Wir unterstützen Sie gerne dabei, für Ihre Kunden den passenden Tarif zu finden und so den richtigen Grundstein für eine sichere Zukunft zu legen – sprechen Sie uns einfach an! ◀

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



**VERSICHERUNGS
KAMMER** MAKLER
MANAGEMENT

ZahnPRIVAT100

Nur das Beste für gesunde Zähne

- ✓ Professionelle Zahnreinigung ohne Limit
- ✓ Bleaching bis zu 200 € in zwei Jahren
- ✓ Implantate ohne Begrenzung in der Anzahl inkl. Knochenaufbau und hochwertigen Verblendungen

Ihre Ansprechpartner

Carsten Bernd

Telefon 04105 554246
Mobil 0151 12104316
carsten.bernd@vk-makler.de

Lars Feddersen

Telefon 089 2160 2959
Mobil 0173 3542929
lars.feddersen@vk-makler.de



Mit den
Partnermarken

VERSICHERUNGS
KAMMER
BAYERN

UKV

 **Finanzgruppe**

Google liebt Mr. Martin

Es war Liebe auf den ersten Klick: Martin Grödl alias Mr. Martin suchte nach der richtigen Zielgruppe – und fand sie schließlich in einer Facebook-Community für indische Expats. Die ganze Erfolgsgeschichte erzählt er Frank Löffler im POOLWORLD-Interview.

Wenn man bei Google nach einem Versicherungsmakler für Inder in Deutschland sucht, wird in der KI-Übersicht der Makler NEOdirect als führender Ansprechpartner angezeigt. Auch das erste organische Suchergebnis verlinkt auf die Website von NEOdirect. Offensichtlich macht das Team rund um Martin Grödl, auch bekannt als Mr. Martin, vieles richtig! Grund genug für uns, nachzufragen, wie er zum führenden Versicherungsmakler für indische Arbeitnehmer wurde.

Frank Löffler: Martin, wie war dein Leben vor NEOdirect? Wie bist du in die Versicherungswelt gekommen?

Martin Grödl: 1993 hat mich jemand angerufen und gefragt, ob ich nicht Lust hätte, eine Menge Geld zu verdienen. Klar habe ich da Ja gesagt und bin auf ein Grundseminar einer großen Vertriebsorganisation gegangen. Eigentlich wollte ich mir damals nur anschauen, wie die Leute für dumm verkauft werden. Trotz meiner Vorbehalte bin ich dann über dieses Seminar in die Branche gekommen. Am Anfang war das alles ziemlich holprig, und eine Menge Geld habe ich damit auch nicht verdient.

FL: Der Erfolg ist aber nicht lange ausgeblieben, oder?

MG: Es hat schon ein paar Jahre gedauert, aber irgendwann war der Knoten geplatzt. Im Endeffekt war ich rund 15 Jahre bei dieser Firma und hatte als „Strucki“ in der Spitze rund 50 Mitarbeitende. In der Hauptsache ging es um Recruiting, Visitenkarten verteilen und Kundengewinnung.

VOM STRUKTURVERTRIEB ZUM DIGITALEN MAKLER

FL: Dann kam ein Wechsel, richtig?

MG: Ja, ich hatte in der Zwischenzeit die Domain „private Krankenversicherung“ gekauft und darüber mehr Kunden gewonnen, als ich damals habe abarbeiten können. Dann habe ich noch einmal den Vertrieb gewechselt und war rund 15 Jahre bei der IMPULS und habe dort primär PKV verkauft. Dann kam es, wie es immer kommt. In der Unternehmensführung haben sich Dinge verändert, die ich so nicht mehr mittragen wollte, und ich habe dann mit einem sehr jungen Kollegen ein neues Unternehmen gegründet.

Die Kombination aus Jung und Alt, unser Anspruch, primär digital zu arbeiten, hat sich dann auch schnell bewährt.

FL: Du bist von der relativ sicheren Ausschließlichkeit in die Maklerschiene gewechselt. Wie war das für euch?

MG: Aus heutiger Sicht war das ein harter Weg. Die Ausschließlichkeit war perfekt für mich. Ich habe Leads, Leitfäden und Support bekommen. Kurz gesagt: Es wurde alles für mich erledigt und ich konnte mich voll und ganz auf den Vertrieb fokussieren.

FL: Hat das Geld für dich beim Wechsel in die Maklerschaft eine große Rolle gespielt?

MG: Geld ist aus meiner Sicht der schlechteste Ratgeber. In ein neues System zu wechseln, bedeutet immer auch von vorne anzufangen. Deine bisher gelebten Prozesse lassen sich nicht eins zu eins übertragen, es kommen viele Aufgaben dazu, mit denen du bisher nichts zu tun hattest. Plötzlich bist du Unternehmer mit allen Risiken, die dazugehören, und ohne das Sicherheitsnetz deiner Gesellschaft. Du brauchst einen richtig guten Plan und den Zugang zu einer möglichst spitzen Zielgruppe. »



SPEZIELL FÜR EXPATS:

Aus der Zusammenarbeit mit Martin Grödl von NEOdirect ist speziell für Expats ein beitragspflichtiger Zusatzbaustein zur Privathaftpflichtversicherung entstanden.

Einschluss von Gästen des Versicherungsnehmers

Ergänzend zu Abschnitt A1 Privathaftpflichtrisiko und A1-1 Versicherte Eigenschaften, Tätigkeiten (versichertes Risiko) und A1-2 Regelungen zu mitversicherten Personen und zum Verhältnis zwischen den Versicherten (Versicherungsnehmer und mitversicherten Personen) gilt wie folgt:

Mitversichert sind Gäste des Versicherungsnehmers* während eines privaten Aufenthaltes in Deutschland für die Dauer von bis zu 90 Tagen. Voraussetzung für die Mitversicherung ist ein Verwandtschaftsverhältnis 1. Grades (Eltern, Kinder) oder 2. Grades (Geschwister, Großeltern, Enkelkinder) zwischen den Gästen und dem Versicherungsnehmer.

Einschluss von Glasschäden

Abweichend von A1-6.6.1 c) sind Haftpflichtansprüche aus Glasschäden in gemieteten, möblierten Wohnungen mitversichert. Die Entschädigung ist auf 100 Euro je Versicherungsfall und Versicherungsjahr begrenzt.

* Ausländische Staatsbürger mit ständigem Wohnsitz außerhalb Deutschlands

Der Zusatzbaustein steht ab dem 1. November 2026 allen Partnern der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe zur Verfügung.

DIE GOLDGRUBE IN DER FACEBOOKGRUPPE

FL: Und das waren und sind bei dir indische Expats, richtig?

MG: Das war mir anfangs gar nicht so klar. In einem Seminar habe ich die Aufgabe bekommen, mir meinen Lieblingskunden vorzustellen. Ich habe dann meine Datenbank durchforstet und musste feststellen, dass ein Großteil meiner Kunden indische Expats sind. Meinen Lieblingskunden und die möglichst spitze Zielgruppe habe ich in dem Moment identifiziert. Dann habe ich meinen Kunden per Google-Formular die Frage gestellt, wie ich mein Business aufstellen soll, um sie komplett abzuholen. Was dann passiert ist, hat mich überrascht.

Ich habe von meinen Kunden nicht nur Antworten erhalten, sondern auch direkt das Angebot, mir beim Skalieren meines Unternehmens zu helfen. Die meisten Expats haben studiert und sind voll digital unterwegs; mit ihrer Hilfe konnte ich mein Unternehmen weiter ausbauen, wofür ich bis heute dankbar bin.

FL: Wie ging es dann weiter?

MG: Am 30. April 2023 wurde ich von einem meiner Kunden in eine Facebookgruppe eingeladen, in der ausschließlich Inder aktiv sind. Da habe ich gesehen, wie Strukturvertriebe ohne rechtliche Konsequenzen agiert haben. Das war wie in den 80ern – anhauen,

umhauen, abhauen. Mir war schnell klar, dass ich den Krieg nicht gewinnen kann. Ich habe dann angefangen, Fragen sachlich zu beantworten, ohne dabei zu verkaufen.

Jetzt, drei Jahre später, bin ich in der Szene als Mr. Martin bekannt, habe eine eigene Facebookgruppe zum Thema „Versicherungen für Inder in DE“ mit mehr als 3.500 Mitgliedern und einen themenbezogenen YouTube Channel.

VERTRAUEN SCHAFFEN DURCH AUFLÄRUNG

FL: Wie muss ich mir das vorstellen? Wir kommen ja schon mit dem Bewusstsein für die Notwendigkeit von Absicherungen auf die Welt.

Ist das bei deinen Kunden ähnlich?
MG: Vergiss es! Die einzige Absicherung, die in Indien geläufig ist, ist die Risikoleben zur Absicherung der Eltern.

WEBSITE JETZT AUF ENGLISCH: MEHR SERVICE FÜR IHRE INTERNATIONALEN KUNDEN

Der Markt verändert sich und mit ihm die Zielgruppen im Vertrieb. Viele von Ihnen betreuen zunehmend englischsprachige Kunden oder spezialisieren sich, wie einige unserer Partner, sehr erfolgreich auf internationale Expats in Deutschland.

Um Sie in Ihrer täglichen Beratung optimal zu unterstützen, haben wir reagiert: Auf Wunsch mehrerer Vertriebspartner ist unsere Website phoenix-versichert.de ab sofort auch vollständig in englischer Sprache verfügbar.

Was bedeutet das für Ihren Vertriebsalltag?

- › Barrierefreie Information: Sie können Kunden direkt auf unsere englischsprachigen Produkt- und Serviceseiten verweisen.
- › Mehr Transparenz: Komplexe Deckungskonzepte und Highlights werden für internationale Kunden verständlicher.
- › Leichter Abschluss: Ein professioneller, englischer Onlineauftritt stärkt das Vertrauen in der Beratung.

Schauen Sie direkt vorbei – die Sprachauswahl lässt sich ganz unkompliziert mit einem Klick auf „English“ im Menü umstellen. Wir sind uns sicher, Ihnen mit diesem Update ein weiteres nützliches Tool für Ihre Bestandsoptimierung und Neukundengewinnung an die Hand zu geben.

So was wie Privathaftpflicht gibt es dort einfach nicht. Unsere Aufgabe hat viel mit Aufklärung und Finanzausbildung zu tun. Wir starten immer bei der Basis, und das ist die private Haftpflichtversicherung. Wirtschaftliches Harakiri, denn eine Stunde Beratung steht in keinem Verhältnis zum Ertrag, aber wir haben kein Interesse daran, irgendetwas zu verkaufen, was komplett am Bedarf des Kunden vorbeigeht.

FL: Ich finde den Weg absolut richtig, auch wenn PKV-Spezialisten eher wegrennen, wenn der Kunde nach einer SHU-Absicherung fragt.

MG: Uns ist wichtig, dass die Kunden uns vertrauen, und mit einem komplizierten und teuren Produkt schaffst du das nicht, da ist die Fallhöhe viel zu hoch. Ich kann dir Dutzende Beispiele aus meinem Kundenkreis zeigen, wo die Jungs mit Wochenendseminar einfach alle Gesundheitsfragen mit



Content is King:
Martin Grödl im Studio

Nein beantwortet haben und der Vertrag dann spätestens bei der ersten Rechnung geplatzt ist. Das ist nicht unser Stil.

Viele unserer Kunden verdienen deutlich über 100.000 Euro, und da sind PKV und die passende Altersvorsorge immer ein Thema. Aber noch einmal: Das Produkt muss zum Kunden passen!

30 STUNDEN CONTENT-PRODUKTION PRO WOCHE

FL: Ist die Sprachbarriere ein Hindernis?

MG: Kein Hindernis, eher eine Herausforderung. Unsere Kunden sprechen alle ohne Ausnahme Englisch, und wir beraten auch in Englisch. Das war am Anfang extrem schwierig, weil all die Versicherungsbegriffe, die schon im Deutschen kompliziert sind, erst übersetzt werden mussten.

Wir könnten auch in Hindi beraten, aber das wird tatsächlich gar nicht nachgefragt.

FL: Macht jeder in deinem Team alles, oder wie wird bei euch beraten?

MG: Aktuell sind wir zu zehnt, und jeder hat seinen Schwerpunkt. Unsere Kunden werden je nach Thema von unterschiedlichen Experten beraten.

Wir stellen unseren Experten feste Termine ein und die kümmern sich um die Beratung. Das funktioniert so für uns sehr gut.

FL: Wie viele Termine sind das so pro Woche für die Experten?

MG: Am Beispiel Krankenversicherung kann ich sagen, dass unsere Expertin Nina bis zu zehn PKV-Kunden pro Woche von uns bekommt. Nach der Beratung kommt der Kunde wieder zu uns, und unser Kundenservice übernimmt die laufende Betreuung.

FL: Und was genau sind deine Aufgaben?

MG: Die weitere Markenbildung von Mr. Martin nimmt viel Zeit in Anspruch. Es gibt Wochen, da sitze ich bis zu 30 Stunden vor der Kamera und produziere Content für die verschiedenen Kanäle. Was dann noch an Zeit überbleibt, nutze ich für die Arbeit am Unternehmen, für Strategie und Unternehmensführung.

EIN KLARER WUNSCH AN DEN POOL: „KAFFEE, KUCHEN UND KI“

FL: Martin, bevor wir jetzt zum Ende kommen, habe ich noch eine Frage. Was können wir als PHÖNIX MAXPOOL aus deiner Sicht besser machen?

Was wünschst du dir für die weitere Zusammenarbeit mit uns?

MG: Proaktive Unterstützung beim Thema KI und Ameise. Einem Teil eurer Kunden reicht es vollkommen aus, über Neuerungen informiert zu werden. Die wünschen sich nicht mehr Aufklärung, sondern mehr Tempo. Der andere Teil kommt mit den technischen Entwicklungen nicht mehr mit, weil alles viel zu schnell geht. Diese Makler müsst ihr abholen, damit sie auf dem Weg in die Zukunft nicht verloren gehen. Setzt euch mit denen bei Kaffee, Kuchen und KI-Nutzung zusammen – damit habt ihr auch die Chance, ganz neue Potenziale zu nutzen.

FL: Mr. Martin, ich sage Danke für die tollen Einblicke in deine Welt und in die NEODirect und für deine offenen Worte. Das hat Spaß gemacht! ☺

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



Wie viele Versicherer bezahlen Sie eigentlich dafür, dass Sie Geld verlieren?

Jede zusätzliche Anbindung kostet Zeit und Geld und erhöht Ihr Haftungsrisiko. Warum erfolgreiche Makler ihre Bestände bei MAXPOOL bündeln, Zeit gewinnen und Risiken minimieren

Die kleinsten Bestände verursachen oft den größten Aufwand. Eine Bestandsoptimierung rückt die Kosten-Nutzen-Rechnung wieder gerade – und sichert Ihren Kunden zugleich einen Versicherungsschutz auf der Höhe der Zeit.

Ein ganz normales Maklerbüro sammelt im Laufe seiner Geschäftstätigkeit Courtagezusagen ein wie andere Briefmarken. Im Schnitt hat ein Makler bis zu 60 Anbindungen an große und kleine Versicherer und führt große und (sehr) kleine Bestände bei den Versicherern.

So positiv ein breites Angebot und eine umfassende Marktdurchdringung auch sind, so aufwendig kann die Verwaltung der Anbindungen sein. Die richtige Bearbeitung einer Courtageabrechnung kostet vor allem eins: Zeit – und damit auch Geld. Selbst wenn der Prozess je Abrechnung nur wenige Minuten kostet, summiert sich der Aufwand über ein Geschäftsjahr hinweg enorm.

KOSTENFALLE KLEINSTBESTAND

Was bedeutet das konkret? Nehmen wir an, der Makler kalkuliert für seine Leistung einen Stundensatz von 80 Euro. Dann kostet jede Minute Beschäftigung mit Verwaltung rund 1,30 Euro – oder aber die vielleicht gerade mal fünfminütige Bearbeitung einer Courtageabrechnung gut

6,50 Euro. Für die gut laufenden Anbindungen mit ordentlichen Beständen absolut akzeptabel, aber bei Kleinstbeständen?

Gehen wir noch einmal zurück an den Anfang. Durchschnittlich 60 Anbindungen hat der Makler – bedeutet im schlimmsten Fall 60 Abrechnungen pro Monat oder aber 60 x 5 Minuten jeden Monat oder knapp 400 Euro Verwaltungskosten. Auch wenn bei kleinen Beständen nicht jeden Monat eine Abrechnung geschickt wird, bleibt ein erheblicher Kostenblock für eine Aufgabe, die nicht sein muss.

Gleichzeitig wollen (müssen) auch die Anbieter ihre eigenen Kosten und Strukturen optimieren. Der zunehmende Kostendruck führt dazu, dass Kleinstbestände entweder gekündigt werden oder der Makler gezwungen wird, die Verträge über Pools zu führen. Dazu kommt: Einen richtigen Service bekommt der „Unter ferner liefen“-Makler schon lange nicht mehr.

WAS TUN?

Unsere Empfehlung ist naheliegend: Klein- und Kleinstbestände sollten bei einem Anbieter zusammengefasst werden – unter Berücksichtigung einer gut ausformulierten Bestandsgarantie und gleichbleibender Kosten für den Versicherungsnehmer. »





WARUM?

Zum einen reduziert der Vermittler damit seinen eigenen administrativen Aufwand dauerhaft und nachhaltig. Zum anderen stellt er damit sicher, dass seine Mandanten nicht auf irgendwelchen alten Verträgen sitzen, sondern einen modernen, zeitgemäßen Versicherungsschutz mit angemessenen Deckungssummen haben. Das ist echtes Haftungsmanagement.

WO?

Die PHÖNIX Schutzgemeinschaft bietet für Bestandsoptimierungen und Umdeckungen jeder Größenordnung passgenaue Lösungen. Diese beinhalten bei Bedarf Unterstützung in der Kundenkommunikation, bei der Anreicherung lückenhafter Daten und – wenn gewünscht – ein dynamisches Pricing mit direkter Wirkung auf die Courtage.

PRAXISBEISPIEL 1: GROSSBESTAND IM HÄRTETEST

Unser Partner Tjara GmbH kam im letzten Jahr auf der DKM auf uns zu und hat uns einen größeren Bestand an Gebäudeversicherungen angeboten. Wir haben die Gelegenheit genutzt, direkt das

Gespräch mit unserem Produktpartner gesucht und ohne großes Hin und Her eine Zusage für die Indeckungnahme des Bestands erhalten. Ein paar Rahmenbedingungen haben wir direkt vor Ort miteinander abgestimmt, und so konnten wir direkt nach der DKM an die Arbeit gehen.



Frank Löffler,
Geschäftsführer
der PHÖNIX
Schutzgemeinschaft

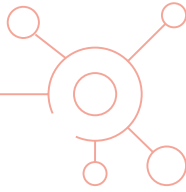
Die Tjara hat uns im Nachgang eine sehr umfangreiche Bestandsliste zur Verfügung gestellt und wir haben jedes einzelne Objekt geprüft und über die Annahme oder Ablehnung entschieden. Gründe für Ablehnungen können in der Schadenhistorie liegen, oder es besteht Denkmalschutz, oder aber das Bauchgefühl sagt ganz subjektiv Nein.

Die Ergebnisse der Prüfung haben wir dann mit den Kollegen von der Tjara besprochen, eine Übereinkunft zur Durchführung der Umdeckung gefunden, und dann konnten wir auch schon in die Umsetzung starten.

Zwischen dem ersten Gespräch und der Bereitstellung vorläufiger Deckungszusagen sind gerade einmal zwei Wochen vergangen, in denen neben der Abstimmung der zu übernehmenden Risiken auch zahlreiche Gespräche mit dem Risikoträger erfolgten. Sogar die Erweiterung unserer Ausgliederungsvereinbarung mit der INTER haben wir innerhalb dieser zwei Wochen erledigen können.

In den darauffolgenden Wochen hat Tjara die Kunden informiert und das Einverständnis zur Umdeckung eingeholt. Nachdem das alles erledigt war, hat das PHÖNIX-Team noch die Policen erstellt und an die Kunden verschickt.

Im Rückblick kommentiert Tobias Lohn von Tjara: „In einer für uns schwierigen Situation haben uns Herr Löffler und sein Team großartig unterstützt. Die gesamte Abwicklung der Bestandsumdeckung verlief absolut unkompliziert. Bei Problemen wurde uns jederzeit schnell mit konkreten Lösungsvorschlägen geholfen, wobei der direkte Kontakt immer bestanden hat und wir uns im stetigen Austausch befanden.“



Ann-Kathrin Leurer, ebenfalls von Tjara, ergänzt: „Besonders wichtig war uns neben der unkomplizierten Abwicklung auch das Resultat für die Versicherungsnehmer: Das Preis-Leistungs-Verhältnis für die Kunden war im Zuge der Umdeckung optimal.“

PRAXISBEISPIEL 2: DATENOPTIMIERUNG BEI KLEINSTBESTÄNDEN

Mit einem anderen Partner haben wir eine ähnliche Aktion in einem sehr viel geringeren Umfang und mit einem sehr viel knapperen Zeitfenster umsetzen können. Hier standen Kleinstbestände in unterschiedlichen Sparten bei unterschiedlichen Versicherern zur Umdeckung an, und auch hier hat das PHÖNIX-Team helfen können.

Maßgeblicher Unterschied bei dieser Aktion war die Datenbasis: Während die Tjara-Umdeckung auf einer stabilen Datenbasis aufgesetzt werden konnte, hatten wir hier nur Antrags- und Policenkopien der bestehenden Absicherungen als Grundlage. Unser Team hat die Daten entsprechend aufbereitet, fehlende Informationen hat der Vermittler im Dialog mit seinen Kunden einholen müssen, und am Ende stand nicht nur eine erfolgreiche Umdeckung, sondern auch ein gepflegter und aktueller Datenstand.

MIT MAXPOOL MACHEN SIE MEHR AUS IHREN BESTÄNDEN!

Machen Sie gleich Nägel mit Köpfen und übertragen Sie Ihre Bestände direkt zu MAXPOOL! Sie erhalten alle 14 Tage eine saubere Courtagenabrechnung für sämtliche abgerechneten Umsätze und gestalten Ihre Bestandsarbeit noch effizienter. Reduzieren Sie Ihren Verwaltungsaufwand und sichern Sie Ihren Kunden die Unterstützung des MAXPOOL-Leistungsservice – unsere Spezialisten für die Bestandsübertragung unterstützen Sie dabei, bis auch der letzte Vertrag übertragen ist. Sprechen Sie uns an! ◀

Kontakt:

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



Acht auf einen Schlag!

**finanzwelt vergibt erneut
Bestnoten an MAXPOOL.**

HERAUSRAGEND

Maklerorientierung
Produktspektrum
Prozesse
Vertriebsunterstützung
Digitalisierung
Einsatz von KI
Marketingunterstützung
Weiterbildung



www.maxpool.de



Interview mit Key Account Manager Michael Oláh, Allianz Lebensversicherungs-AG: **Starke Kapitalanlagen für juristische Personen**

Flexible Anlagekonzepte für juristische Personen – wie Michael Oláh zeigt, lassen sich Renditechancen, Stabilität und individuelle Anforderungen optimal verbinden.



Weitere Informationen

FÜR WEN SIND IHRE ANLAGE- LÖSUNGEN BESONDERS RELEVANT?

Unsere Lösungen richten sich an eine breite Zielgruppe: Unternehmen, Stiftungen, Vereine, Verbände sowie öffentliche und kirchliche Träger. All diese Organisationen investieren langfristig und benötigen stabile Kapitalerträge, um finanzielle Sicherheit und Planungsspielraum zu gewährleisten.

WELCHE HERAUSFORDERUNGEN SEHEN SIE AKTUELL BEI DIESEN KUNDENGRUPPEN?

In volatilen Märkten wird es zunehmend schwieriger, attraktive Renditen mit Stabilität zu verbinden. Viele juristische Personen stehen vor der Aufgabe, ihr Firmenvermögen effizient anzulegen oder Verpflichtungen wie Pensionszusagen nachhaltig auszufinanzieren. Klassische Anlageformen reichen dafür oft nicht mehr aus.

WIE UNTERSTÜTZEN SIE IHRE KUNDEN KONKRET?

Wir setzen gezielt auf alternative Anlagemöglichkeiten, die Portfolios sinnvoll ergänzen können. Dazu zählen beispielsweise Lösungen wie die PrivateMarketsPolice oder PrivateFinancePolice. Ergänzend bieten wir auch sicherheitsorientierte Bausteine wie Schatzbriefe mit attraktiven Zinsperspektiven – aktuell mit bis zu 4,5 Prozent*. So schaffen wir eine ausgewogene Kombination aus Renditechancen und Stabilität.

WAS MACHT DIESE ANSÄTZE BESONDERS FLEXIBEL?

Unsere Lösungen sind modular aufgebaut. Kunden können zwischen Konzepten mit oder ohne Garantiebaustein wählen – je nach Sicherheitsbedürfnis und Renditeziel. Zudem gibt es Modelle sowohl mit als auch ohne

versicherte Person. Diese Flexibilität ermöglicht es, individuelle Anforderungen optimal abzubilden.

WELCHE ROLLE SPIELT DIE LANGFRISTIGE PERSPEKTIVE?

Eine zentrale. Juristische Personen legen Kapital meist über viele Jahre an und sind auf verlässliche Erträge angewiesen. Unsere Konzepte zielen darauf ab, über diesen langen Zeitraum stabile Ergebnisse zu erzielen und gleichzeitig auf Marktveränderungen reagieren zu können.

IHR FAZIT FÜR VERTRIEBSPARTNER?

Wer seinen Kunden frühzeitig ergänzende und flexible Anlagekonzepte anbietet, stärkt deren finanzielle Zukunft und schafft gleichzeitig überzeugende Mehrwerte im Beratungsgespräch. ◀

* Innerhalb der ersten 4 Jahre erhalten Sie bis zu 4,5 Prozent Gesamtverzinsung p. a. vor Kosten (Stand 22.5.2026) ab einer Laufzeit von 11 Jahren (Stand 22.5.2026) für Schatzbriefe mit den Vorsorgekonzepten Perspektive, KomfortDynamik und InvestFlex mit Garantie. Diese kann sich ändern und neu festgesetzt werden. Anschließend kommt die aktuelle Gesamtverzinsung aus dem Sicherungsvermögen zum Tragen. Diese zeichnet sich im Vergleich zur Gesamtverzinsung in den ersten 4 Jahren durch einen höheren Anteil der laufenden Beteiligung am Überschuss aus und beträgt für das Jahr 2026 3,8 Prozent p. a. vor Kosten.

A black and white portrait of Philipp Paschen, a man with dark hair, wearing a suit and tie, looking directly at the camera with a slight smile.

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

The logo features a stylized white eagle with spread wings on a dark blue background.

MAXPOOL
Maklerkooperation

Psychische Gesundheit

Die stille Herausforderung, die Unternehmen teuer zu stehen kommt

Der Arbeitgeber stellt Hilfsmittel für das Bewegen schwerer Lasten zur Verfügung, es werden Regeln für den Arbeitsschutz erstellt, er stellt Schutzkleidung bereit und achtet auf Arbeits- und Ruhezeiten. Was kann der Arbeitgeber aber tun, wenn nicht der Rücken oder andere Körperteile gefährdet sind, sondern die Psyche zu stark belastet ist? Und was kann er tun, wenn es überhaupt nicht an der Arbeit liegt,

sondern der Arbeitnehmer im privaten Umfeld überfordert ist? Hier ein kurzer Überblick, warum Sie sich mit diesem Thema beschäftigen sollten und welche Lösungen sie Ihren Arbeitgeberkunden vorschlagen können.



SECHS ERKRANKUNGEN DOMINIEREN*



Fehlzeiten wegen Krankheit sind immer ärgerlich. Die häufigsten Ursachen für Fehlzeiten hat der AOK-Fehlzeitenreport 2025 aufgezeigt (siehe Grafik).

Während man bei Muskel- und Skeletterkrankungen und gerade auch bei Atemwegserkrankungen auf eine baldige Genesung mit Rückkehr an den Arbeitsplatz hoffen kann, sind die Fehlzeiten für eine psychische Erkrankung sehr viel länger. Der Psychreport der DAK-Gesundheit hat stark steigende Fehlzeiten durch Depression dokumentiert.

Mich überraschen die Zahlen nicht. Im näheren Bekanntenkreis und auch im beruflichen Umfeld ist dieses Thema präsent. Die Nachbarin, die seit Jahren wegen einer Sozialphobie ausschließlich im Homeoffice arbeitet, die Freundin, die wegen Panikattacken seit eineinhalb Jahren zu Hause ist, der Schwager, der wegen Depression die gesetzliche Erwerbsminderungsrente bekommt. Ihnen werden sicherlich weitere Beispiele einfallen.

Wenn ein Arbeitnehmer, ein Freund, ein Angehöriger nun merkt, dass er in diesem Bereich Hilfe braucht, am besten bevor es ganz akut wird, ist die Zeit ein entscheidender Faktor.

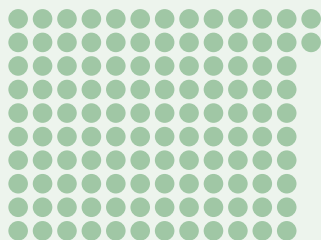
Und hier fangen die Probleme an. Die Psychiater und Psychotherapeuten sind stark frequentiert und haben kaum Termine frei. Wartezeiten von rund sechs Monaten für gesetzlich Krankenversicherte für den Ersttermin sind der Normalfall. Aktuell wurden dazu noch die Gebührensätze für die Behandlung gesetzlich Krankenversicherter mit Psychotherapie reduziert, was bei den Wartezeiten nicht helfen dürfte.

DREI EKLATANTE IRRTÜMER ZU PSYCHISCHEN BELASTUNGEN UND ERKRANKUNGEN:

- 1. Arbeit macht krank.**
(Unter 15 Prozent der Erkrankungen sind primär mit dem Arbeitsplatz begründet.)
- 2. Psychische Erkrankungen werden schnell festgestellt und diagnostiziert.**
(Oft dauert es Monate bis Jahre, bevor Betroffene Hilfe bekommen.)
- 3. Arbeitsunfähigkeit macht gesund.**
(Weniger Struktur/Routine, mehr einsame Grübelei)

»

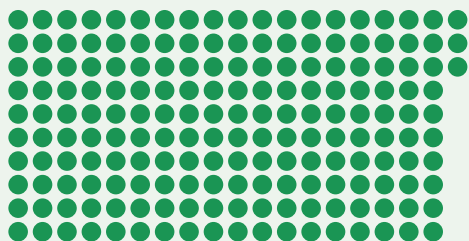
DIE FEHLZEITEN STEIGEN RASANT



122

Fehltage durch Depression
im Jahr 2023*

je 100 DAK-versicherte Beschäftigte



183

Fehltage durch Depression
im Jahr 2024*

je 100 DAK-versicherte Beschäftigte

+50%

FASSEN WIR DAS PROBLEM KURZ ZUSAMMEN:

- › Psychische Erkrankungen sind auf dem Vormarsch.
- › Psychische Erkrankungen haben lange Fehlzeiten zur Folge.
- › Die Ursache muss nicht im beruflichen Umfeld liegen.
- › Zeitnahe Hilfe ist schwierig zu bekommen.

Wie kann der Arbeitgeber den Mitarbeitenden helfen? Es gibt Mitarbeiter und Kollegen, die erzählen von ihren Herausforderungen und Problemen, privat und beruflich. Der größere Anteil wird aber eher lächeln und weitermachen, bis es eben nicht mehr geht.

Es ist also eher unwahrscheinlich, dass ein Mitarbeiter aktiv um Hilfe bittet, zumal die häufigsten Ursachen nicht im betrieblichen Umfeld liegen. Genau diese Lücke haben die Anbieter der betrieblichen Krankenversicherung (bKV) erkannt und bieten dort verschiedene Lösungen an. Hier ist die Herangehensweise unterschiedlich.

Die erste Stufe ist der Facharzt-Terminservice, der als kostenfreie Zusatzleistung bei eigentlich allen bKV-Tarifen enthalten ist. Hier kann der betroffene Mitarbeitende sich melden und das Callcenter übernimmt die Terminierung. Aber auch dieser Service gerät an seine Grenzen, wenn es keine freien Termine in der Umgebung des Mitarbeitenden gibt.

Hier haben einige Versicherer „psychologisches Coaching“ auch in die kostenfreien Zusatzleistungen aufgenommen. Ob beruflich bedingter Stress, ein Stimmungstief, Ängste oder Erschöpfungszustände: Mit dem sechsmonatigen psychologischen Coaching unterstützt der Versicherer die Mitarbeiter. Die Betreuung im Programm wird ausschließlich von Psychologen oder Psychotherapeuten durchgeführt. Zudem stehen im Hintergrund Fachärzte und weitere Spezialisten zur Verfügung. Der Mitarbeiter kann sich online hierfür anmelden, bekommt ein persönliches telefonisches Coaching (Aufnahmegespräch und bis zu fünf weitere Gespräche) und wird durch eine App begleitet.

SO KÖNNTE BEISPIELSGEWEISE DER LEISTUNGSUMFANG AUSSEHEN:

- › 1 × pro Jahr pro berechtigter Person nutzbar
- › Bis zu 6 Coaching-Gespräche, jeweils ca. 25 Minuten
- › Zeitraum: 3 Monate (dehnbar bis max. 6 Monate)
- › Durchführung durch psychologische Coaches
- Optional:** Bereitstellung von Zugangsdaten zur „TeleCoach App“
- › App für mentale Gesundheit
- › Zugelassenes Medizinprodukt

DER ANSATZ: COACHING, UM VERHALTEN ZU ÄNDERN

- › Schwierige Lebenslagen frühzeitig erkennen, bevor aus der Belastung tatsächlich eine Erkrankung wird
- › Irrationale Gedankengänge und Einstellungen erkennen und korrigieren
- › Tagesabläufe strukturieren und positive Erlebnisse schaffen
- › Techniken zur Kommunikation und Lösungsstrategien

Unser Leitfaden für
die Arbeitgeberansprache
führt Sie sicher durchs
Kundengespräch.
Jetzt downloaden:



»Die bKV kann keine schwere Depression heilen – aber Arbeitnehmern mehr Halt geben, wenn sie in einer schwierigen Lebenslage auf schnelle Hilfe angewiesen sind.«

Claudia Tüscher,
Expertin für betriebliches
Vorsorge-Management

Mit diesem Angebot lässt sich sicherlich keine schwere Depression heilen. Aber es gibt sofort Hilfestellung und Halt und hilft, die Wartezeit bis zum Termin beim Psychotherapeuten der gesetzlichen Krankenversicherung zu überbrücken. Dieser Baustein ist bei einigen Tarifen „kostenfrei“ bei den Serviceleistungen enthalten; unabhängig davon, ob der Arbeitgeber als Hauptbaustein einen Budgettarif oder vielleicht einen Tarif zur Zahnbehandlung für die Mitarbeiter gewählt hat. Neben zum Beispiel Facharzt-Terminservice, Videosprechstunde und Zweitmeinungsservice eine weitere wichtige Serviceleistung, die den Versicherungsschutz spürbar aufwertet.

Neben dem kostenfreien Einschluss in die Assistance-Leistungen bieten einige Versicherer auch buchbare Bausteine zur psychischen Gesundheit an. So übernimmt ein „Premium“-Budgettarif die Rechnungen für private Abrechnungen für psychologische Beratungen. Andere Bausteine sehen neben Online-Coachings auch persönliche Beratungen vor.

Wenn Ihr Kunde also sensibel auf dieses Thema reagiert und vielleicht in einer psychisch besonders belastenden Branche tätig ist, können Sie mit individuellen Lösungen punkten. ◀

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





Willkommen zu Hause!

Mit neuer Mannschaft zu alter Stärke: Das MAXPOOL-Team Baufinanzierung baut das eigene Serviceangebot weiter aus.

Auch das Glück braucht ein Zuhause. Damit dieses nicht zur Glückssache wird, sucht und findet das MAXPOOL-Team Baufinanzierung für Ihre Kunden Wege in die eigenen vier Wände. Nach mehr als zehn Jahren wird der Klassiker im MAXPOOL-Serviceportfolio nun neu aufgelegt.

Wohin des Weges, Immobilienfinanzierung? Natürlich in die eigenen vier Wände – auch wenn die Strecke heute nicht mehr so gradlinig verläuft wie noch in der Niedrigzinsphase. Dass sich die Reise dennoch lohnt, beweist das MAXPOOL-Team Baufinanzierung mit jedem erfolgreich umgesetzten Finanzierungsvorhaben. Um Sie und Ihre Kunden bei diesem wichtigen Schritt noch besser unterstützen zu können, wurde das Team nun personell verstärkt.

DER KUNDE MUSS INS ECKIGE!

Wer sich die Unterstützung unseres Finanzierungs-Teams sichert, richtig plant und Förderungen geschickt nutzt, kann den Traum vom eigenen Zuhause Stein für Stein Realität werden lassen. „Es ist wie so oft eine Frage der Priorität“, beschreibt Finanzierungsspezialist Jörn Kreutzfeldt die aktuelle Marktlage. „Je größer der Wunsch nach den eigenen vier Wänden, desto größer ist auch die Bereitschaft, die eigenen Ansprüche an die Wirklichkeit anzupassen.“

Eine gute Entscheidung ist der Immobilienkauf allemal – schließlich schützt man sein Vermögen so effektiv vor der Inflation und schafft sich zusätzliche Sicherheit für den Ruhestand. „Die Miete wird für viele vor allem im Alter zum größten Kostenfaktor“, so Kreutzfeldt. Wer sich diese Ausgaben sparen kann oder gar selbst Mieteinnahmen erzielt, sei klar im Vorteil.

EINER GEHT NOCH ...

Unkenrufe will der langjährige Finanzierungsprofi deshalb nicht hören – zumal viele wichtige „Realisierungshebel“ und Einsparpotenziale in der Praxis noch zu selten genutzt werden. So haben viele Häuslebauer früher bevorzugt auf sehr großen Grundstücken gebaut. Wenn sich nun der Nachwuchs selbst ein Eigenheim wünscht, kann etwa die Teilung des Grundstücks das Zünglein an der Waage sein. Selbst wenn das Haus schließlich woanders stehen sollte, kann das abgetrennte Grundstück bei der Objektbewertung als indirektes Kapital eingebracht werden. Um später böse Überraschungen zu vermeiden, kommt es zwar auch hier auf die richtige Gestaltung an, aber genau dafür gibt es schließlich das MAXPOOL-Team Baufinanzierung. »

*»Kaufen oder lieber warten?
Da aktuell nicht realistisch mit
Zinssenkungen zu rechnen ist,
ist der Immobilienkauf auch finanziell
die bessere Entscheidung.
Bei der Ausgestaltung des passenden
Finanzierungskonzepts helfen
wir Ihnen gerne!«*

Hanna Ziebell
Finanzierungsexpertin,
MAXPOOL

DER MAXTV- VERTRIEBSIMPULS FÜR IHR GESCHÄFT

Kaufen oder abwarten, Neubau oder Bestandsimmobilie? – MAXPOOLs Finanzierungsprofis Jörn Kreutzfeldt und Hanna Ziebell schaffen im MAXTV-Finanzierungs-Spezial Klarheit. Außerdem: Unsere Servicemodelle im Überblick – so unterstützen wir Sie bei Finanzierungsthemen.

Jörn Kreutzfeldt und Hanna Ziebell freuen sich auf Ihre Anfragen!

Jetzt QR-Code scannen und anschauen:





Bei allen Fragen rund um die (Anschluss-)Finanzierung ist der MAXPOOL-Finanzierungsservice Ihr persönlicher Ansprechpartner. Melden Sie sich bei uns – gemeinsam finden wir die passende Lösung für Sie und Ihre Kunden!

SIE ENTSCHEIDEN, WIR UNTERSTÜTZEN

Aber wie unterstützt das Team Finanzierung Ihre Kunden nun genau? Das liegt ganz bei Ihnen. Sie haben die Zulassung nach § 34i GewO und wünschen sich einen Partner, der vom ersten Kundentermin bis zur Darlehensauszahlung an Ihrer Seite bleibt? Das Team Finanzierung vergleicht für Sie Zinskonditionen, führt Machbarkeitsprüfungen durch und erstellt passende Finanzierungskonzepte zu Top-Konditionen.

Sie haben keine Zulassung oder schlicht nicht die Zeit, das Thema Finanzierung in Ihrer Beratung abzudecken? Dann übernimmt unser Finanzierungs-Team die komplette Beratung – und die Beraterhaftung gleich mit. Sie haben jederzeit Zugriff auf alle relevanten Infos und bleiben so im Loop.

MAXPOOL empfiehlt: Behalten Sie die Anschlussfinanzierung im Blick!

IMMOBILIE UND FINANZIERUNG AUS EINER HAND!

Unsere Kooperation mit Richters Immobilien bringt die Immobilienfinanzierung und den Immobilienkauf unter ein Dach! Als MAXPOOL-Makler erhalten Sie exklusiven Zugang zu den Immobilienangeboten von Richters Immobilien, bevor diese in die offizielle Vermarktung gehen. In Ihrem MAXOFFICE finden Sie unter „Immobilienervice“ zahlreiche attraktive Angebote für angehende Eigenheimbesitzer und Investoren. ◀

»Schauen Sie in Ihre Bestände und selektieren Sie gezielt nach Kunden, bei denen die aktuelle Zinsbindung bald ausläuft. Ein Forward-Darlehen ist in solchen Fällen oftmals die beste Lösung – und selbst wenn sich ein Kunde dagegen entscheiden sollte, ist dies ein guter Gesprächsanlass mit Cross-Selling-Potenzial.«

Jörn Kreutzfeldt,
Finanzierungsexperte,
MAXPOOL

Kontakt:

Team Finanzierung
040 29 99 40-860
finanzierung@maxpool.de

**TOP
PREIS-LEISTUNG –
JETZT DEUTLICH
GÜNSTIGER!**

ZUKUNFT IN EIGENREGIE

Die Liebsten schützen mit der Risikoleben.

DAS WICHTIGSTE AUF EINEN BLICK:

- **Neues Produktkonzept der LV 1871 für die Risikoleben** mit zwei Tarifen – jetzt auch mit **annuitätisch fallender** Versicherungssumme möglich.
- **Vorläufiger Versicherungsschutz** bei allen Todesursachen.
- **Verlängerungsoption:** Die Absicherung kann flexibel um bis zu 15 Jahre verlängert werden – ohne erneute Risikoprüfung.
- Optional gegen Mehrbeitrag möglich: **Zusatzschutz schwere Krankheiten.**
- Deutlich **günstigeres Beitragsniveau** im Vergleich zu unseren früheren LV 1871- und Delta Direkt-Tarifen.
- **Neue effiziente Antragsstrecke:** Schneller, einfacher und automatisierter Abschlussprozess mit sofortigem Votum zur Annahme des Kundenantrags.
- **Vereinfachte Risikoprüfung** für:
 - Alle bis 35 Jahre und junge Eltern bis 39 Jahre (sieben Fragen).
 - Immobilienkäufer/Modernisierer sowie Praxis-, Kanzlei und Existenzgründer bis 49 Jahre (vier Fragen).

Lernen Sie unsere neue Risikoleben kennen und melden Sie sich gleich zu unserem Webinar an.



HIER GEHT ES ZUR VERTRIEBSAKTIONSEITE
portal.lv1871.de/rlv

LV 1871

Ihre Firmenkunden im Risiko?

Cybergefahren ansprechen und digitale Risiken ausbremsen

Die Bedrohung von Unternehmen durch Datendiebstahl, Industriespionage und Sabotage nimmt immer weiter zu. Laut der Studie „Wirtschaftsschutz 2025“ von Bitkom Research ist der Anteil betroffener Unternehmen seit 2023 von 72 Prozent auf 87 Prozent gestiegen.

Trotzdem sind 60 Prozent der kleinen und mittleren Unternehmen nicht angemessen gegen Cyberangriffe abgesichert (Hiscox Cyber Readiness Report 2025) – der Nachholbedarf ist enorm. Damit öffnet sich für Sie als Makler ein potenzialstarkes Handlungsfeld zum Schutz Ihrer Firmenkunden. Ganz verhindern lassen sich Attacken nicht – wohl aber die teilweise immensen finanziellen Folgen. Sprechen Sie Cybergefahren deshalb aktiv an. Das Problembewusstsein ist vorhanden.

ANALYSIEREN SIE GEMEINSAM MIT IHREN FIRMENKUNDEN, OB AUSREICHENDER SCHUTZ BESTEHT GEGEN

› Cyberkriminelle

Phishing-Mails, Schadsoftware oder Social Engineering dienen dazu, Zugang zu internen Systemen zu erhalten, Daten zu stehlen oder Zahlungsflüsse umzuleiten. Besonders heimtückisch: Viele Angriffe sind so professionell, dass Mitarbeitende sie kaum erkennen können.

› technische Störungen

Nicht jeder Schaden ist kriminell bedingt. Häufige Ursachen sind Hardwaredefekte, Softwarefehler oder menschliche Bedienfehler. Auch externe Faktoren wie Überspannung, Überhitzung oder Ausfälle von Cloud-Diensten können kritische Betriebsunterbrechungen verursachen.

› persönliche Haftungsansprüche

Im digitalen Alltag genügt ein unbeachteter Klick, um großen Schaden anzurichten. Mitarbeitende können durch Unachtsamkeit, Unwissen oder Stress Datenpannen verursachen – etwa durch versehentliches Löschen sensibler Dateien, falsche Empfänger bei E-Mails oder die Weitergabe von Zugangsdaten. Nach der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) haftet das Unternehmen grundsätzlich für Datenschutzverstöße seiner Beschäftigten. Doch auch Führungskräfte tragen Verantwortung: Unterlassen sie angemessene Sicherheitsvorkehrungen oder Schulungen, können sie persönlich haftbar gemacht werden.

Mit passgenauen Produkten der R+V bremsen Sie digitale Risiken für Ihre Kunden aus. Wir liefern Ihnen mit unserer Expertise und unserem Rundumpaket die passende Ansprache für jede Zielgruppe sowie überzeugende Argumente. Leistungsbeispiele, starke Produkte und exzellente Ratings bilden die beste Basis für erfolgreiche Beratungsgespräche. ◀

Wissen kompakt downloaden:



MANGELNDE ABSICHERUNG GEGEN CYBERANGRIFFE

- 67 %** der kleinen und mittleren Unternehmen erlitten in den letzten 12 Monaten einen Cyberangriff.*
- 60 %** sind nicht angemessen gegen Cyberangriffe abgesichert.*
- 34 %** der Unternehmen planen, die Investitionen in Cybersicherheit signifikant zu erhöhen.*



Mit „e-Risiko“ schneller zum Abschluss – direkt in der Beratung.

Digitale Risikoprüfung:
Einfach, digital und verbindlich.



e-Risiko entdecken!



Alte Leipziger
ALH Gruppe

Ihr Zusatzeinkommen ohne Haftung und Risiko!

So verdienen Sie als Immobilien-Tippgeber ganz nebenbei eine attraktive Provision.

Auf der Suche nach neuen Vertriebschancen? Schauen Sie doch mal in die vier Wände Ihrer Kunden: Als Immobilien-Tippgeber können sich MAXPOOL-Makler nämlich eine lukrative Zusatzcourtage sichern – und das ganz ohne jeden Aufwand.

Unser Kooperationspartner konnte seit dem Launch der Zusammenarbeit schon zahlreichen Hausbesitzern dabei helfen, ihre Immobilie erfolgreich zu verkaufen. Der Vorteil für unsere Makler liegt auf der Hand: Sie unterstützen ihre Kunden bei einer wichtigen finanziellen Entscheidung und sichern sich einen attraktiven Zusatzverdienst. Häufig ergibt sich daraus weiteres Zusatzgeschäft – etwa wenn das Geld nach dem Immobilienverkauf sinnvoll angelegt werden soll. So hat der Kunde für alle Versicherungs- und Finanzfragen nur einen Ansprechpartner – und zwar Sie. Das stärkt die Kundenbindung und hält die Konkurrenz auf Abstand.

SCHRITT FÜR SCHRITT ZUR EXTRACOURTAGE

Das Konzept von Richters Immobilien ist einfach erklärt: Sie nehmen Kontakt auf, erklären die Kundensituation und liefern die ersten Objektdaten. Anschließend setzen sich die Immobilienprofis von Richters mit dem Eigentümer an einen Tisch und stecken den weiteren Fahrplan ab. Die Vermarktung der Immobilie beginnt erst, wenn der gemeinsame Weg klar ist und alle Beteiligten grünes Licht gegeben haben. Richters Immobilien informiert Sie in jedem Fall über den aktuellen Stand; Sie bleiben so immer nah am Kunden.

VON DER OBJEKTBEWERTUNG BIS ZUR SCHLÜSSELÜBERGABE

Der erste Schritt eines erfolgreichen Immobilienverkaufs ist die Objektbewertung; erst dann startet die eigentliche Vermarktung mit professionellen Exposés, Texten, ansprechenden Fotos und Videos. Die Auswahl der passenden Käufer, Notartermine und die anschließende Objektübergabe übernimmt Richters Immobilien ebenfalls. Sie konzentrieren sich währenddessen auf Ihr Kerngeschäft und freuen sich im Anschluss an den Verkauf über Ihre Tippgeber-Provision.



Aber wie gut funktioniert das Konzept eigentlich in der Praxis? Seit dem Launch vor einem knappen Jahr wechselten schon einige Immobilien erfolgreich den Besitzer. Zwei MAXPOOL-Makler ziehen Bilanz:

„Ich habe in der Vergangenheit einiges an Courtage liegen lassen, weil die Zeit knapp ist und mich der Aufwand beim Thema Immobilienvermittlung abgeschreckt hat. Mit Richters Immobilien habe ich einen Partner gefunden, bei dem ich mich zurücklehnen kann und meine Kunden trotzdem in besten Händen weiß.“ – Markus B.

„Der Immobilienverkauf ist ein wichtiges Thema, mit dem ich meine Kunden nicht alleine lassen möchte. Ich kenne ihre Wünsche; Richters Immobilien kennt den Markt und weiß, wie eine erfolgreiche Vermittlung funktioniert. Am Ende hat mich die professionelle Umsetzung restlos überzeugt – und meine Kunden ebenfalls.“ – Stephan M.

JETZT KONTAKT AUFNEHMEN!

Alle Infos zu diesem Angebot sowie ein Kontaktformular finden Sie in Ihrem MAXOFFICE. Außerdem veröffentlicht Richters Immobilien dort regelmäßig attraktive Immobilienangebote speziell für MAXPOOL-Makler. Schauen Sie doch mal rein!



MAXPOOL empfiehlt: Selektieren Sie Ihre Bestände gezielt nach Wohngebäudeversicherungen und lassen Sie Ihre Kunden wissen, dass sie auch beim Thema Immobilienvermittlung auf Sie zugehen können. Nicht selten lassen sich so schon die ersten Anfragen generieren. ◀

Zwischen Orientierungshilfe und Beratungsherausforderung: Nachhaltigkeitsrankings

Kein Nachhaltigkeitsranking gleicht dem anderen. Damit Sie bei der Fondsauswahl nicht den Überblick verlieren, erklärt Ihnen MAXPOOLS Nachhaltigkeitsbeauftragte Stephanie Kühn die feinen Unterschiede.

In der Altersvorsorgeberatung ist die Wahl der passenden Fonds den Kunden ebenso wichtig wie die Tarifauswahl. Während einige bereits konkrete Vorstellungen haben, verlassen sich andere ganz auf Ihre Empfehlung. Gerade bei nachhaltigen Fonds sind Rankings unverzichtbar. Stephanie Kühn, ESG-Kundenberaterin und Nachhaltigkeitsbeauftragte bei MAXPOOL, gibt Ihnen einen Überblick über die wichtigsten Ratings und Auswahlkriterien.

KEIN RANKING GLEICHT DEM ANDEREN

Ratings schaffen Transparenz und erleichtern die Vorauswahl geeigneter Fonds innerhalb der oftmals sehr umfangreichen Fondspaletten der Versicherer. Allerdings werden Rankings in der Praxis häufig missverstanden. Viele Kunden gehen davon aus, dass ein Fonds mit einem hohen ESG-Rating automatisch nachhaltiger oder sogar besser sei als andere Fonds. Tatsächlich messen die verschiedenen Anbieter jedoch unterschiedliche Aspekte von Nachhaltigkeit. Ein wesentliches Problem besteht darin, dass es keinen weltweit einheitlichen Nachhaltigkeitsstandard gibt. Jeder Ratinganbieter verwendet eigene Bewertungsmodelle, Gewichtungen und Datenquellen.





Stephanie Kühn,
Fachberaterin für privates
Vorsorge-Management
sowie ESG-Kundenberaterin,
MAXPOOL



So kann ein Unternehmen im Bereich erneuerbare Energien bei einer Ratingagentur Bestnoten erhalten, während eine andere Agentur aufgrund von Schwächen bei Arbeitnehmerrechten oder Unternehmensführung deutlich kritischer bewertet. Diese Unterschiede spiegeln sich unmittelbar in den Fondsbewertungen wider.

Studien zeigen seit Jahren, dass die Übereinstimmung zwischen den großen ESG-Ratinganbietern deutlich geringer ausfällt als bei klassischen Ratings, da die Parameter einfach zu unterschiedlich sind. Für Sie als Makler bedeutet dies: Es ist schwierig, sich auf ein einziges Ranking zu verlassen, denn es sollte immer im Verhältnis zur zugrunde liegenden Bewertungsmethode betrachtet werden.

EIN ÜBERBLICK ÜBER DIE WICHTIGSTEN NACHHALTIGKEITSRANKINGS

Das Morningstar Sustainability Rating gehört beispielsweise zu den bekanntesten Instrumenten im Privatkundengeschäft. Die Auszeichnung erfolgt in Form von Globen, die den Fonds im Vergleich zu seiner direkten Morningstar-Vergleichsgruppe einordnen, und vergleicht somit Fonds innerhalb ihrer jeweiligen Gruppe. Der Vorteil des Ratings liegt eindeutig in der einfachen Vergleichbarkeit und regelmäßigen Aktualisierung, was nicht immer selbstverständlich ist.

Für die Kundenberatung ist es allerdings etwas unpraktikabel, dass keine direkte Aussage über positive Nachhaltigkeitswirkung gegeben wird und der Vergleich nur innerhalb der jeweiligen Fondskategorie passiert. Ein globaler Aktienfonds mit fünf Nachhaltigkeitsgloben ist deshalb nicht automatisch nachhaltiger als ein anderer Fonds mit vier Globen. Er schneidet lediglich innerhalb seiner Vergleichsgruppe besser ab. »

Und natürlich dürfen wir nicht den MSCI vergessen: er zählt zu den weltweit größten ESG-Datenanbietern und ist jungen sowie älteren Kunden ein Begriff. Die Fonds erhalten Bewertungen von AAA bis CCC, wobei hier Unternehmen anhand der finanziell relevanten Nachhaltigkeitsrisiken und -chancen im Vergleich zur jeweiligen Branche bewertet werden. Besonders relevant für institutionelle Anleger ist die detaillierte Analyse wie beispielsweise die CO₂-Intensität, Klimarisiken, Branchen-Exponierung und ESG-Trends. Viele internationale Fondsgesellschaften nutzen die MSCI-Ratings aktiv im Marketing und in ihren Nachhaltigkeitsberichten.

Sustainalytics betrachtet hingegen primär das ESG-Risiko eines Unternehmens selbst beziehungsweise von Fondsportfolios. Dabei gilt prinzipiell: niedriges Risiko = bessere Bewertung, hohes Risiko = schlechtere Bewertung. Der Ansatz unterscheidet sich damit deutlich von klassischen Nachhaltigkeitsbewertungen. Ein Fonds kann hier sehr gut abschneiden, obwohl er nicht ausschließlich in sogenannte „grüne“ Unternehmen investiert.

RANKINGS IN DEN FONDS-PALETTEN DER VERSICHERER

Wenn wir den deutschen Markt betrachten, kennt man das FNG-Siegel, das bei uns eine besondere Bedeutung hat. Im Gegensatz zu vielen ESG-Ratings erfolgt beim FNG-Siegel keine reine Datenanalyse, sondern eine umfassende qualitative Prüfung, so wie wir das von der deutschen Mentalität kennen. Unter anderem wird hier die Nachhaltigkeitsstrategie überprüft, aber auch die institutionelle Glaubwürdigkeit, die Transparenz und die Engagement-Prozesse.

Für viele Makler stellt das FNG-Siegel deshalb eine der praxismächsten und authentischsten Orientierungshilfen dar. Aber natürlich werden Sie in der

Beratung zukünftig nicht Ihre Fonds nach den Ratings aussuchen, sondern greifen in der Kundenberatung auf Portfolios von Versicherern zurück. Welche Bedeutung haben nun die Rankings in den Fondspaletten der Versicherer?

Bei vielen Versicherern finden Sie Fonds mit MSCI ESG Ratings, Morningstar Sustainability Ratings, FNG-Siegeln, Artikel-8-Einstufungen oder Artikel-9-Einstufungen. Genau hier liegt jedoch eine wichtige Aufgabe. Ein Artikel-9-Fonds beispielsweise muss nicht zwangsläufig die höchsten ESG-Ratings besitzen. Umgekehrt kann ein Fonds mit exzellenten ESG-Rankings lediglich als Artikel-8-Fonds eingestuft sein.

NUR EIN KRITERIUM VON VIELEN

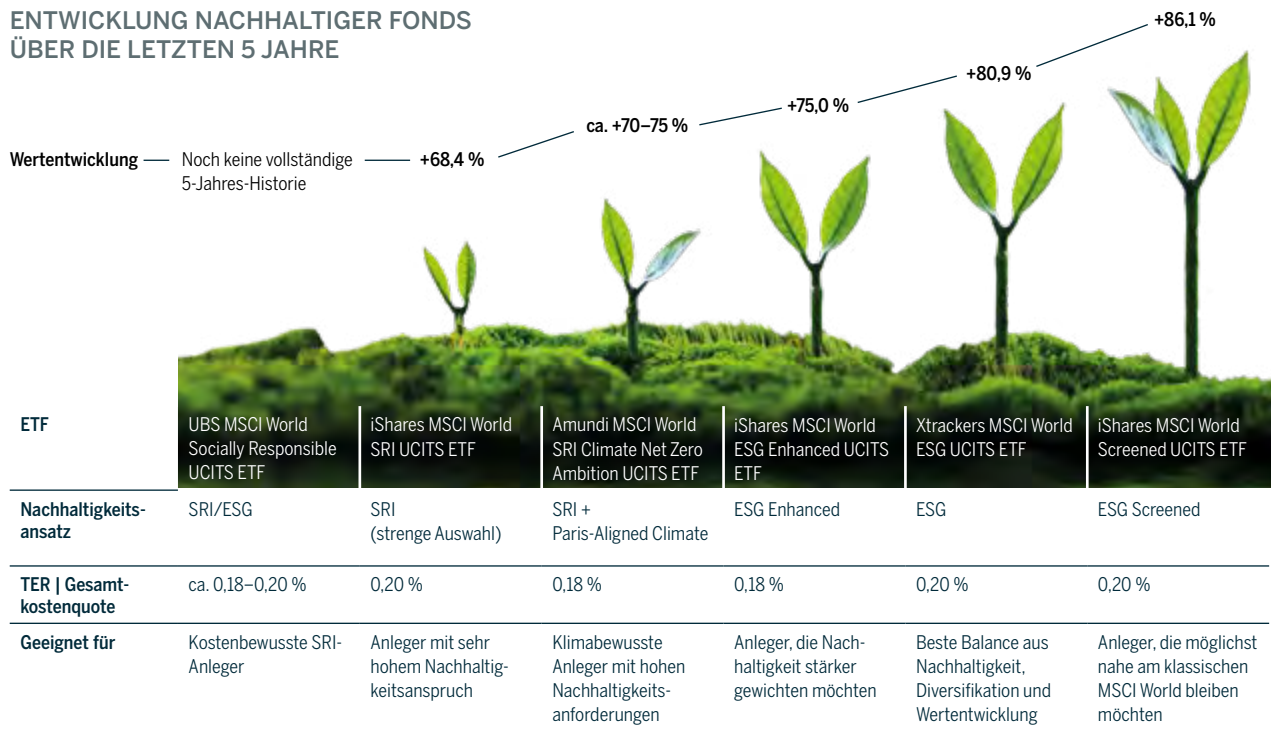
Es hilft also wenig, alle Rankings gleichzusetzen. Denn beide Systeme verfolgen unterschiedliche Ziele. Die SFDR-Verordnung setzt unter

anderem verstärkt auf regulatorische Einstufungen, Offenlegungen und Artikel 6, 8 und 9 sowie den gesetzlichen Rahmen. Die ESG-Rankings hingegen legen mehr Wert auf die Nachhaltigkeitsbewertung, die ESG-Qualität und ihre private Rating-methodik.

Rankings sollten daher lediglich Bestandteil eines mehrstufigen Auswahlprozesses bei Versicherern sein. Denn eine professionelle Fondsauswahl erfolgt heute häufig in mehreren Schritten: die erste Stufe zur Vorfilterung sollte durch einen Nachhaltigkeitsfilter wie SFDR-Klassifizierung, Ausschlusskriterien, ESG-Ratings und Nachhaltigkeits-siegel geschehen. Als nächster Schritt sollte eine Investmentanalyse gemacht werden, und anschließend erfolgt erst die klassische Fondsanalyse. Dies ermöglicht Versicherern eine Fondsauswahl unter Berücksichtigung vielschichtiger Aspekte.



ENTWICKLUNG NACHHALTIGER FONDS ÜBER DIE LETZTEN 5 JAHRE



Zusammengefasst haben sich in der Beratungspraxis fünf Schritte bewährt, auf die Sie als Makler besonders achten sollten:

1. Schauen Sie nicht nur auf Sterne, denn ein Fünf-Sterne-Rating ersetzt keine qualitative Analyse.
2. Wenn Sie die Methodik der Ratings verstehen, wird die Bewertung der Nachhaltigkeit viel einfacher.
3. Es empfiehlt sich außerdem, auf die Aktualität von Ratings zu achten, denn diese können sich aufgrund neuer Daten oder geänderter ESG-Kriterien verändern.
4. Auch die Kombination mehrerer Quellen kann bei der Einschätzung hilfreich sein.
5. Das Wichtigste ist aber, dass Sie den Kundenwunsch berücksichtigen, da beim Schwerpunkt Klimaschutz

andere Fonds bevorzugt werden als bei einem Kunden mit Fokus auf soziale Wirkung oder nachhaltige Unternehmensführung.

FAZIT

Für Versicherungsmakler stellen Nachhaltigkeitsrankings mittlerweile ein wichtiges Instrument bei der Fondsauswahl dar. Gleichzeitig dürfen sie nicht als alleiniger Qualitätsmaßstab verstanden werden. Für Versicherungsmakler besteht die Herausforderung darin, die unterschiedlichen Bewertungsansätze zu verstehen und Kunden die Unterschiede verständlich zu erläutern. Die professionelle nachhaltige Fondsauswahl entsteht erst durch die Kombination aus ESG-Rankings, regulatorischer Einordnung, klassischer Fondsanalyse und den individuellen Wünschen des Kunden.

Schauen Sie sich daher die verschiedenen Fondsportfolios der Versicherer an und klassifizieren Sie sie, um Ihren Kunden je nach Nachhaltigkeits-schwerpunkt die passenden Fonds anzubieten. Sie müssen kein Fonds-experte sein, sondern lediglich die verschiedenen Aspekte berücksichtigen. Und das Wichtigste ist: Sie haben ja uns! Wir unterstützen Sie! So finden wir gemeinsam die richtige Lösung, um mit der Altersvorsorge einen wichtigen Beitrag zum Klimaschutz zu leisten. ◀

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



Besser abgesichert als abgeschaltet

Wenn Technik zur Existenzbedrohung wird

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 unsache-

mäße 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), das 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?“ Lautet 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:



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



MAXPOOL- Veranstaltungen 2026

01.10.	MAXPOOL KV-Spezialtag in Hamburg
06.10. + 03.11. + 01.12.	Der MAXPOOL- Leistungsservice stellt sich vor – Webinar
06.10.	MAXPOOL Vorsorge-Spezialtag in Hamburg
08.10.	Hamburg-Tag
02.11. + 05.11. + 09.11. + 11.11.	Risikolebensversicherung: Langweilig? Outdated? Im Gegenteil! Webinar
03.11.	Perfekte Anfrage = Perfektes Ergebnis Webinar



Melden Sie sich noch heute an
und sichern Sie sich frische
Vertriebsimpulse für einen starken
Jahresendspurt!



Zwei Köpfe, zwei Meinungen

Krisensicher durch Krisenzeiten:
Warum Rüstung eine Investition in die Zukunft ist

Militärische Stärke galt noch vor wenigen Jahren als Relikt längst vergangener Epochen. Konflikte, Kriege, geopolitische Spannungen – man glaubte, all das überwunden zu haben. Dann meldete sich die klassische Machtpolitik plötzlich wieder zurück und erinnerte uns daran, dass Sicherheit keine Selbstverständlichkeit ist.

Diplomatie und wirtschaftliche Zusammenarbeit können viel bewegen, doch erst die glaubwürdige Verteidigungsfähigkeit verleiht den eigenen Positionen Stärke. Und dabei geht es keineswegs nur um geopolitische Interessen – es geht darum, Menschen zu schützen. Das ist ein Rechtsstaat seinen Bürgern schuldig.

Heißt das aber, dass auch Investitionen in Rüstung moralisch unbedenklich sind? Hier scheint sich tatsächlich eine „Zeitenwende“ vollzogen zu haben, denn selbst einige ESG-orientierte Fonds schwenken mittlerweile um. Nüchtern betrachtet liegen die Vorteile solcher Anlagen auf der Hand: Die Rüstungsausgaben wachsen, die Bedrohungsszenarien werden immer vielfältiger. Wer Rüstungsaktien im Portfolio hat, bleibt gerade in Krisenzeiten krisenresistent.

Am Ende geht es jedoch nicht nur um attraktive Renditen oder robuste Anlagen. Es geht darum, eine solide Grundlage für langfristigen Frieden zu schaffen. Natürlich kann man der Rüstungsindustrie hier keinen Blankoscheck ausstellen. Wer sich dem Thema komplett verweigert, macht es sich jedoch zu einfach, denn erst eine gut ausgerüstete Armee kann Konflikte effektiv verhindern, bevor sie aufflammen. Sie führt Aggressoren vor Augen, welch hohen Preis ein Angriff hätte, und zwingt sie so an den Verhandlungstisch. In den öffentlichen Diskussionen geht es aber viel zu oft um die Gefahr der Aufrüstung und viel zu selten um die Notwendigkeit der Abschreckung.

Viele Kritiker übersehen außerdem, dass es bei Investitionen in Rüstung längst um mehr geht als nur um Panzer und Flugzeuge. Moderne Verteidigung umfasst Cyberabwehr, Aufklärungstechnologien, Satellitenkommunikation und den Schutz kritischer Infrastruktur. Diese Investitionen zahlen sich aus – auch in Friedenszeiten. <

Kevin Jürgens,
Geschäftsführer,
MAXPOOL

Geht's eigentlich noch? Verstärkte Investments in die Rüstungsindustrie? Echt jetzt?

Wir leben in einer Welt, in der circa alle zwei Minuten ein Mensch aufgrund eines der weltweit stattfindenden Kriege sein Leben verliert. Besonders erschreckend hierbei ist die Tatsache, dass mehr als 90 Prozent der Kriegsoffer Zivilisten sind, also sogenannte Kollateralschäden.

Jetzt sollen wir unser Gewissen abschalten und ohne einen Gedanken an das Elend, aber mit dem Ziel der Gewinnoptimierung in die Rüstungsindustrie investieren? Der Bundesverband Investment und Asset Management (BVI) scheint die Frage eindeutig mit Ja zu beantworten und hat daran mitgewirkt, das Rahmenregelwerk für nachhaltige Finanzprodukte so anzupassen, dass Panzer jetzt als grünes Investment durchgehen.

Ich, bekennend linksgrünversifft, halte diese Entwicklung für bedenklich und „viel zu kurz gesprungen“. Hierbei habe ich nicht nur ethische Bedenken, sondern sehe auch ein deutliches Risiko durch die Volatilität der Branche. Kaum eine Branche ist so stark abhängig von politischen Entscheidungen wie die Rüstungsindustrie.

Die Beilegung des Ukraine-Konfliktes würde bedeuten, dass täglich rund 12.000 Artilleriegranaten weniger verbraucht würden, neben einer ganzen Menge weiterer Munition, Drohnen und anderer Verbrauchsmaterialien. Die Beilegung des Konfliktes hätte einen erheblichen Einfluss auf die Märkte, wie schon die

Spezialisten von Berenberg Privatbankiers in „Themen der Zeit 02.2025“ ausführen. Sie rechnen im Falle einer Beilegung des Konfliktes mit erheblichem Marktdruck auf Rüstungsaktien, Gold und den Energiesektor.

Im sogenannten „JPMorgan-Ukraine-Waffenstillstand-Korb“ finden sich 34 Aktien wieder, bei denen der Schwerpunkt auf Bauunternehmen, Banken und anderen Unternehmen liegt, die beim Wiederaufbau der Ukraine eine wichtige Rolle spielen können. Dieser Index hat alleine zwischen September 2024 und Februar 2025 ein Plus von 15 Prozent generiert.

Auch unter diesem Gesichtspunkt ist von einem Investment in die Rüstungsindustrie abzuraten. Zum anderen ist davon auszugehen, dass die größten Kurssteigerungen bereits erfolgt sind und die Rüstungsindustrie kein zukunftsorientiertes Investment mehr ist.

Mein Fazit ist ganz einfach: Krieg ist ein gutes Geschäft, Frieden ein viel besseres und nachhaltigeres Geschäft und damit meine erste Wahl.

An dieser Stelle möchte ich mit der Aufforderung „Mehr Gewissen beim Investieren“ und der Frage „Soll ein Teil meiner Altersvorsorge auf dem Leid von Töchtern, Söhnen, Müttern, Vätern aufgebaut sein?“ enden. ◀

Frank Löffler,
Geschäftsführer der
PHÖNIX Schutzgemeinschaft



A woman with glasses is looking down at a frying pan on a gas stove. The stove is lit, and there are flames visible. The background is blurred, showing a kitchen setting.

Der Brand nach dem Brand

35.000 Euro Schaden. Nur wenige Minuten Unachtsamkeit. Und plötzlich steht eine Familie vor einer finanziellen Katastrophe. Momente wie diese zeigen, welchen Unterschied ein engagierter Versicherungsmakler und ein starker Partner im Hintergrund ausmachen können.

Ein Magen-Darm-Infekt kommt selten gelegen. So richtig brenzlich wird es jedoch, wenn man gerade den Herd angemacht hat und das Fett in der Pfanne schon langsam heiß wird. Genau das passierte einer Versicherungskundin, die ihrem Kind nur mal schnell ein paar Chicken Nuggets zubereiten wollte. Als sie nur wenige Minuten später wiederkam, stand die Küche bereits in Flammen. Der entstandene Schaden: rund 35.000 Euro. Eine Summe, die für die Familie aus eigenen Mitteln kaum zu stemmen wäre.

Zunächst scheint alles seinen gewohnten Gang zu gehen. Der betreuende Makler meldet den Schaden, reicht die erforderlichen Unterlagen und Kostenvoranschläge ein, und die Versicherungsgesellschaft bestätigt die Regulierung. Sämtliche eingereichten Kostenvoranschläge werden schriftlich freigegeben. Für die Versicherungsnehmerin und ihren Makler ist die Sache damit scheinbar geklärt. Doch genau an diesem Punkt beginnt der eigentliche Konflikt.

DIE ÜBERRASCHENDE KEHRTWENDE DES VERSICHERERS

Als die ersten Rechnungen zur Erstattung eingereicht werden, folgt die unerwartete Wende: Die Versicherung vertritt plötzlich die Auffassung, dass der Schaden durch grobe Fahrlässigkeit verursacht worden sei. Die Folge: Eine Kürzung der Leistung um 60 Prozent.

Von einer eingereichten Teilrechnung über mehr als 8.000 Euro werden lediglich rund 3.200 Euro erstattet. Gleichzeitig kündigt die Gesellschaft an, diese Kürzung auf den gesamten Schaden anzuwenden. Statt der erwarteten 35.000 Euro sollen nur noch etwa 14.000 Euro übernommen werden. Für die Versicherungsnehmerin bedeutet das eine finanzielle Belastung von über 20.000 Euro – obwohl sie aufgrund der vorherigen Freigaben fest davon ausgehen durfte, dass der Schaden reguliert wird. Ein Schock für die Familie. Und eine Situation, in der viele Makler an ihre Grenzen stoßen würden.

JETZT KOMMT DER MAXPOOL-LEISTUNGSSERVICE INS SPIEL

Der betreuende Makler entschied sich, den Fall an den MAXPOOL-Leistungsservice weiterzugeben. Eine Entscheidung, die sich für seine Kundin auszahlen sollte. Die Experten des Leistungsservice analysierten den Vorgang detailliert und stellten schnell fest, dass die Argumentation des Versicherers erhebliche Schwachstellen aufwies. Bereits die schriftliche Freigabe der Kostenvoranschläge war ein wichtiger Ansatzpunkt. Die Versicherung hatte sämtliche Maßnahmen genehmigt, ohne auf mögliche Leistungskürzungen hinzuweisen. Aus Sicht der Leistungsprüfung durfte die Versicherungsnehmerin daher darauf vertrauen, dass die Kosten vollständig übernommen werden. »

*»Ein starker Poolpartner ist
im Leistungsfall oft genauso wichtig
wie der Versicherungsschutz selbst.«*

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

Darüber hinaus stellte sich die Frage, ob der Vorwurf der groben Fahrlässigkeit überhaupt haltbar war. Während es zweifellos als grob fahrlässig gelten kann, einen eingeschalteten Herd zu vergessen und die Wohnung zu verlassen, liegt der vorliegende Fall deutlich anders. Eine plötzlich auftretende Erkrankung mit unmittelbarem Handlungszwang ist eine Ausnahmesituation, die eine völlig andere Bewertung rechtfertigt. Doch die entscheidende Erkenntnis sollte erst noch folgen.

DER ENTSCHEIDENDE BLICK IN DIE VERSICHERUNGSBEDINGUNGEN

Bei der detaillierten Prüfung des Vertrags stießen die Experten des Leistungsservice auf den eigentlichen Kern des Falls. Der Versicherungsvertrag enthielt eine Klausel, nach der der Versicherer ausdrücklich auf sein Recht verzichtet hatte, Leistungen wegen grober Fahrlässigkeit zu kürzen.

Mit anderen Worten: Selbst wenn man eine grobe Fahrlässigkeit unterstellen würde, wäre eine Kürzung der Leistung vertraglich ausgeschlossen gewesen. Ein Umstand, der von Versicherung, Sachbearbeiter und Gutachter offenbar übersehen worden war.

DAS ERGEBNIS: VOLLE REGULIERUNG STATT 21.000 EURO EIGENANTEIL

Der Leistungsservice formulierte einen umfassenden Widerspruch, legte die Sach- und Rechtslage detailliert dar und konfrontierte die Gesellschaft mit den relevanten Vertragsgrundlagen. Der Erfolg ließ nicht lange auf sich warten.

Die Versicherung erkannte ihre Fehleinschätzung an, nahm die Kürzung vollständig zurück und erstattete die bereits eingereichten Rechnungen in voller Höhe. Darüber hinaus bestätigte sie schriftlich, dass auch alle zukünftigen Rechnungen innerhalb dieses Schadenfalls ohne jegliche Quotelung reguliert werden. Für die Versicherungsnehmerin bedeutet dies die vollständige Übernahme eines Schadens von rund 35.000 Euro.



Yvonne Czernetzki,
Syndikus-/Rechtsanwältin,
MAXPOOL

MEHRWERT, DER KUNDEN BINDET UND MAKLER ENTLASTET

Dieser Fall zeigt eindrucksvoll, dass die eigentliche Arbeit eines Versicherungsmaklers oft erst dann beginnt, wenn ein Schaden entstanden ist. Gerade bei strittigen Leistungsfällen reicht eine reine Schadenmeldung häufig nicht aus. Entscheidend sind die professionelle Begleitung des Vorgangs, die Kenntnis der Vertragsdetails und die Fähigkeit, gegenüber Versicherern konsequent die Interessen des Kunden durchzusetzen.

GENAU HIER SETZT DER MAXPOOL- LEISTUNGSSERVICE AN

Für angeschlossene Makler bedeutet das: kompetente Unterstützung in komplexen Schadenfällen, fachliche Expertise bei Leistungsstreitigkeiten und ein starker Partner, der dort eingreift, wo Kunden allein oft keine Chance hätten. Für die Versicherungsnehmerin machte diese Unterstützung in diesem Fall einen Unterschied von mehr als 20.000 Euro aus.

Aus einem vermeintlich verlorenen Fall wurde durch die Unterstützung des MAXPOOL-Leistungsservice so eine vollständige Schadenregulierung. Und genau deshalb ist ein starker Poolpartner im Leistungsfall oft genauso wichtig wie der richtige Versicherungsschutz selbst. ◀

Kontakt:

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

PHÖNIX PHV

Beste Leistung und umfassender
Versicherungsschutz für Ihre Kunden



**PHÖNIX
Tarifwelt
2026**



Volle Kontrolle bei jedem Tempo

Geschwindigkeit hat noch niemandem geschadet – erst der abrupte Stillstand schafft Probleme.

Wenn zum Jahresende wieder ganze Flotten auf das Komposit-Team zurollen, wird Felix Reincke das Tempo deshalb noch einmal nach oben schrauben. Wie er dabei selbst die ausgefallensten Sondermodelle stressfrei durchs Jahresendgeschäft lotst, verrät uns der bekennende Autofan im MAXPOOL-Interview.

WHEELS & DEALS

Falls auch Sie das Fahrgefühl eines BMW für sich entdecken möchten, dann schauen Sie sich doch gerne das Leasing-Angebot unseres Kooperationspartners BMW WELLER an.

Als MAXPOOL-Makler profitieren Sie dabei von ausgewählten Angeboten, die Ihnen mehr als nur Standard bieten:



Herr Reincke, wie kamen Sie eigentlich in die Versicherungsbranche?

Kurz vor dem Schulabschluss war ich auf einem dieser klassischen Berufsvorbereitungstage und lief zufällig am Stand der Debeka vorbei. Versicherungsbranche klang für mich einfach nach Zukunft und Sicherheit, schließlich leben wir in einer Versicherungsgesellschaft.

Der Bewerbungsweg selbst war ganz witzig, weil wir im Rahmen der Veranstaltung eine Beispielbewerbung vorlegen sollten, um zu schauen, was man besser machen könnte. Statt Feedback gab es von den Debekanern aber gleich die Einladung zum Bewerbungsgespräch. Es ging also Schlag auf Schlag.

Lange hat es Sie bei den Kollegen aber nicht gehalten, oder?

Nein, ich bin relativ kurz nach der bestandenen Ausbildung zu MAXPOOL gewechselt. Nach dem Abschluss wollte ich unbedingt in den Innendienst, weil mich der Ausblick auf die Vertriebsarbeit nicht wirklich gereizt hat. In der Ausschließlichkeit steht man einfach zu oft vor „Wachstumsgrenzen“ und ist in Strukturen gefangen; das ist wie Vertrieb mit angezogener Handbremse.

Ich habe mich dann auf dem Stellenmarkt umgeschaut und bin auf MAXPOOL gestoßen.

Das Haus hat branchenweit einen guten Ruf, und die ausgeschriebene Stelle als Fachberater für Sach und Gewerbe war genau das, wonach ich gesucht hatte – also die perfekte Wahl.

Fühlt sich das nach nun fast zwei Jahren MAXPOOL immer noch so an?

Definitiv! Wir haben in der Komposit-Abteilung ein gut eingespieltes Team aus Experten und Alleskönnern. Weil bei uns alle alles machen, wird's nie langweilig – und wenn man dann doch mal eine schwierige Anfrage auf dem Tisch hat, gibt es immer jemanden in Reichweite, der sich in dem Bereich richtig gut auskennt.

Und welcher Bereich ist das bei Ihnen?

Bei mir ist es das Thema Kfz; wenn eine Flottenanfrage oder ein Sonderfahrzeug bei uns landen, dann kommen die Kollegen auch mal auf mich zu. Wenn den Kunden zum Jahresende wieder die Beitragsrechnungen ins Haus flattern, wird es dann auch mal sportlich. Mittlerweile kenne ich aber den einen oder anderen Trick, mit dem man auch ein ausgefallenes Sonderfahrzeug sauber bei einer Gesellschaft unterbringen kann. Mit der Zeit entwickelt man ein Fingerspitzengefühl für all die kleinen Feinheiten, die am Ende entscheidend sind.

Sonderfahrzeug – was kann man sich darunter vorstellen?

Eigentlich alles, was kein normaler Pkw oder Lkw ist. Also beispielsweise Foodtruck-Flotten. Das ungewöhnlichste Fahrzeug, das ich bislang bearbeiten durfte, war ein zu einem Puppenspielwagen umfunktionaler Anhänger. Da ist auf einer Seite ein Vorhang installiert, hinter dem der Puppenspieler dann in der Hocke sitzt und seine Show macht. Den Anhänger konnten wir dann bei der R+V unterbringen.

So als Autofan: Welche Anfragen lassen Ihr Herz höherschlagen?

Ab 150.000 Euro aufwärts wird's interessant. Das sind im Grunde auch Sonderfahrzeuge, weil die Versicherer ab einer bestimmten Summe einen Mehrbeitrag haben wollen. Da ist der getunte Sportwagen genauso dabei wie ein Lamborghini mit Sonder-Lackierung, die den Fahrzeugwert noch einmal in die Höhe treibt. Hoch motorisierte Fahrzeuge, Umbauten oder besondere Leistungsstufen – also alles, was irgendwie anders ist, finde ich spannend. Ein schönes Fahrzeug zu versichern, macht gleich doppelt Spaß.

Greifen Sie denn auch selbst gerne zum Werkzeugkoffer, um am Auto zu schrauben?

Ne, das ist so gar nicht meins. Ich weiß, wie ein Fahrzeug funktioniert und welche Aufgaben die einzelnen Autoteile erfüllen, aber das Schrauben selbst überlasse ich lieber den Profis.

MAXPOOL-Makler können sich seit einiger Zeit bei BMW WELLER exklusive Leasing-Angebote sichern. Wenn Sie sich für einen BMW entscheiden müssten, welcher wäre es?

Früher war es der BMW 7er, heute ganz klar der 5er. Warum? Es ist der perfekte Allrounder, der Leistung und Luxus gut unter eine Haube bringt. Mir geht es aber eher um die Technik dahinter – ich mag einfach das Fahrgefühl. Der alte Werbeslogan mit der „Freude am Fahren“ trifft es eigentlich ganz gut, wobei das natürlich nicht nur für den 5er gilt. Wer gerne Auto fährt, fährt im BMW nie verkehrt.

Ein wahres Schlusswort! Herr Reincke, ich danke Ihnen für das Interview. <



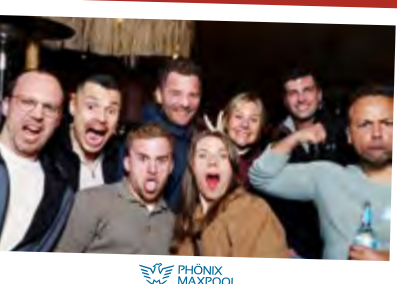
MAXPOOL- Sommerfest 2026

wir waren dabei!

Ein Sommer ohne das MAXPOOL-Sommerfest? Dann kann die Sonne gleich zu Hause bleiben. Das Pflichtprogramm für alle gut vernetzten Makler lockte diesmal besonders viele Vertriebspartner an die Elbe – schließlich gab es nach dem besten Jahr der Unternehmensgeschichte viel zu feiern.

Die Suche nach der passenden Location gestaltete sich diesmal unkompliziert: StrandPauli blieb den MAXPOOLern noch aus dem Vorjahr in allerbesten Erinnerung, weshalb man sich auch 2026 wieder im Beach Club am Hamburger Hafen zusammenfand. Die Regenwolken waren bis dahin schon weitergezogen, sodass pünktlich zum Start auch die Kulisse ihre volle Wirkung entfalten konnte. Mit einem kühlen Erfrischungsgetränk in der Hand die Abendsonne hinter den Kränen am Hafen verschwinden zu sehen – ach Maklerherz, was willst du mehr?

Eine Neuerung gab es dennoch: Anders als in den Vorjahren fiel das Sommerfest diesmal schon auf den 5. Juni. Die Urlaubssaison zum Greifen nah, das Jahresendgeschäft noch in weiter Ferne – der ideale Zeitpunkt, um gemeinsam ausgelassen zu feiern.





Und Gründe zum Feiern gab es wieder reichlich, denn schließlich konnte MAXPOOL das Jahr 2025 mit einem Rekordwachstum abschließen. Für ein Unternehmen, das schon seit mehr als 100 Jahren erfolgreich am Markt ist, ist diese Leistung umso beeindruckender.

Das eigentliche Highlight des Abends waren aber auch in diesem Jahr die vielen Gäste, ohne die ein solcher Erfolg nicht möglich gewesen wäre. Sie kamen von nah und fern, um gemeinsam eine gute Zeit zu haben, sich zu vernetzen und den Sommer gebührend willkommen zu heißen.

Besonders erfreulich: Unter die vielen bekannten Gesichter mischten sich diesmal auch zahlreiche MAXPOOL-Neulinge, die seit dem letzten Sommerfest neu angebunden wurden. Willkommen an Bord!

Ein herzliches Dankeschön an alle Anwesenden für einen unvergesslichen Abend! Sie waren diesmal nicht dabei? Das MAXPOOL-Sommerfest 2027 kommt so sicher wie der nächste Umsatzrekord – wir freuen uns schon! <

WIR BRINGEN AFRIKANISCHE KINDER WIEDER ZUM LÄCHELN



Effektiv helfen!
Schon ab 5 €
monatlich!

Ihre Spende an:
FURAHA PHÖNIX



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

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

Albert Schweitzer



FURAHA PHÖNIX Kinderhaus e. V.
c/o PHÖNIX Maxpool Gruppe
Glockengießerwall 2 in 20095 Hamburg
Tel.: 040 / 23 85 66-0 | Fax: -10

Vorstand: Oliver Drewes, Kai Säländ,
Christian Hепен, Christine Drewes

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

www.phoenix-kinderhaus.de

Die neue Risikolebensversicherung der LV 1871: **Starke Tarife bieten mehr Vertriebschancen**

Der Markt für Risikolebensversicherungen ist hart umkämpft. Umso wichtiger sind Produkte, die nicht nur mit einem attraktiven Preis überzeugen, sondern Vermittlern auch den Beratungs- und Abschlussprozess spürbar erleichtern. Genau hier setzt das neue Produktkonzept der LV 1871 an.

Zum 7. Juli 2026 führte die LV 1871 mit den Tarifen Kompakt und Extra ihre neue Risikoleben ein, die in den Varianten gleichbleibende, gleichmäßig fallende sowie annuitätisch fallende Versicherungssumme abschließbar ist. Und das Beste: zu einem deutlich günstigeren Beitragsniveau als bisher.

Die verschlankte Tarifwelt erleichtert die Produktauswahl und sorgt für mehr Orientierung im Beratungsgespräch. Gleichzeitig wurden zahlreiche Leistungen bereits in den Einstiegstarif integriert – darunter Vorableistung, Sofortleistung und umfangreiche Nachversicherungsmöglichkeiten. Der Extra-Tarif ergänzt den Versicherungsschutz um weitere flexible Optionen wie eine ereignis-unabhängige Nachversicherung, Pflegeleistung sowie die Möglichkeit, den Vertrag später ohne erneute Risikoprüfung zu verlängern.

MEHR MEHRWERT FÜR KUNDEN UND VERMITTLER

Besonders interessant für den Vertrieb ist die attraktive Preispositionierung. Von den gesenkten Beiträgen profitieren nahezu alle Zielgruppen. Vor allem junge Familien, Immobilienfinanzierer und Unternehmer erhalten bei längeren Laufzeiten ein besonders wettbewerbsfähiges Angebot – ein starkes Argument im Preisvergleich und ein Hebel für höhere Abschlussquoten.

Auch digital setzt die LV 1871 neue Maßstäbe. Der vollständig überarbeitete Antragsprozess liefert nach der Beantwortung der Risikofragen unmittelbar ein automatisiertes Votum. Vereinfachte Risikoprüfungen werden intelligent erkannt und automatisch in den Antragsprozess eingebunden. Das spart Zeit, reduziert Rückfragen und sorgt für mehr Planungssicherheit im Beratungsgespräch.

ATTRAKTIVE BEITRÄGE UND DIGITALE PROZESSE ÜBERZEUGEN

Zusätzliche Vertriebsimpulse liefern die Rabattmodelle für Kinder und Nichtraucher sowie flexible Lösungen bei finanziellen Engpässen der Kunden. Das stärkt nicht nur die Kundenbindung, sondern eröffnet auch neue Cross-Selling- und Empfehlungschancen.

Fazit: Mit der neuen Risikolebensversicherung verbindet die LV 1871 ein modernes Produktdesign mit hoher Prozesseffizienz und einer starken Preispositionierung. Für Vermittler bedeutet das: einfachere Beratung, schnellere Abschlüsse und überzeugende Argumente in einem anspruchsvollen Wettbewerbsumfeld. ◀



Mehr Informationen

A black and white portrait of a woman with long, wavy hair, smiling. She is wearing a dark top. The background is a light, neutral color.

Der Leistungsservice von MAXPOOL

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

Sprechen Sie uns an, wir helfen gerne.

Ihre Vorteile:

- › Unterstützung und Abwicklung berechtigter Leistungsansprüche
- › Erstklassiger und kompetenter Service durch interdisziplinäres Expertengremium
- › Zusätzliche Begleitung der Leistungsbeantragung im BU-Bereich

YVONNE CZERNETZKI
Syndikus-/Rechtsanwältin

PHÖNIX THV

Tierhalterhaftpflichtversicherung
für Hunde und Pferde –
bester Schutz garantiert!



© Nadina Haase / stock.adobe.com

Alle Infos zur
PHÖNIX THV finden
Sie unter:
[www.phoenix-
versichert.de](http://www.phoenix-versichert.de)



PHÖNIX
Schutzgemeinschaft