



## Die Maklerzukunft kann beginnen

**Die erste maxpool-Software für Endkunden ebnet unabhängigen Maklern den Weg in ein ergänzendes, gebührenfinanziertes Geschäftsmodell, das die courtagebasierte Beratung mit gebührenpflichtigen Serviceleistungen vereint.**

Oliver Drewes, Geschäftsführer, maxpool Servicegesellschaft für Finanzdienstleister mbH  
Wettbewerbsdruck durch Online-Makler, ausgeweitete Beratungshaftung und erhöhter Verwaltungsaufwand. Das sind nur drei der vielen Herausforderungen, vor denen die Maklerschaft steht. Unterm Strich müssen unabhängige Berater immer mehr Arbeit für immer weniger Courtage erbringen.

Auch wenn die courtagebasierte Vermittlung bis auf Weiteres von den Regulatoren geduldet wird: Die meisten Makler wünschen sich eine reduzierte Courtageabhängigkeit und im Gegenzug ein verstetigtes Einkommen. Da die Honorarberatung nur für wenige Kunden interessant und vermittelbar ist, braucht es eine innovative Lösung zwischen den Polen Courtage und Honorar, die den Anforderungen des Marktes und zugleich den Wünschen der Makler gerecht wird.

Wie diese zukunftsweisende Lösung aussieht, zeigt maxpool mit dem neuen System „Sekretär“. Mit dem hybriden Geschäftsmodell können Makler das Fundament ihres Geschäfts entscheidend verbreitern und profitieren dabei nicht nur von einer Arbeitsentlastung, sondern auch und vor allem von zusätzlichen monatlichen Einnahmen.

Dieses Prinzip wenden schon einige Makler an – maxpool hat es jetzt jedoch als erster Pool konsequent zu Ende gedacht, die Umsetzung professionalisiert und technisch realisiert.

Das neuartige Servicekonzept für Zusatzleistungen fußt auf drei Säulen: Zunächst kann der Makler besondere Dienstleistungen selbst anbieten, bei deren Auswahl und Umsetzung maxpool ihn unterstützt, etwa schnelle Erreichbarkeit oder provisionsfreie Tarife beispielsweise im Kfz-Bereich.

Die zweite Säule bilden die bewährten maxpool-Mehrwerte wie der Leistungsservice, der dem Versicherungsnehmer im Schadenfall beisteht. Und mit dem „Sekretär“ hat maxpool eine ganzheitliche technische Lösung als dritte Säule fertiggestellt. Diese Zusatzleistungen können die Maklerpartner ihren Kunden in drei Servicestufen anbieten.

Alle Services, die die Versicherungsvermittlungstätigkeit des Maklers betreffen, sind dabei gemäß den Vorschriften der IDD-Richtlinie für Kunden gebührenfrei. Für die insbesondere in den Stufen 2 und 3 angebotenen Zusatzleistungen kann der Makler Gebühren verlangen, deren Höhe er selbst bestimmt. maxpool erhält davon 2,50 Euro im Monat.

## Kulturwandel? Nicht nötig!

Aber sind die Kunden wirklich bereit, für die erhaltenen Zusatzleistungen direkt den Makler zu bezahlen? Immerhin entspricht das nicht der hiesigen Versicherungsbeziehungsweise Finanzdienstleistungskultur. Die ersten Markterfahrungen zeigen, dass sich Kunden dem Konzept keineswegs verschließen; bei mehreren bundesweiten „Sekretär“-Pilotprojekten hat lediglich ein sehr kleiner Teil der angesprochenen Kunden abgewinkt. Knapp 100 Prozent der angesprochenen Kunden erscheint eine Gebühr von monatlich 5 bis 15 Euro als fair.

Wenn man diese Erfahrungen auf Makler mit durchschnittlich rund 1.000 Bestandskunden umlegt, dann kommen da schnell monatliche Gebührenerträge von mehreren Tausend Euro als zusätzliches, fixes Einkommen zusammen. Ein wirklich interessantes Zusatzgeschäft für wohl jeden Makler. Mit einem Servicepaket aus persönlichen Beratungsleistungen und technischer Hilfe im Alltag treffen Makler zudem den Nerv der Zeit.

## Digitale eierlegende Wollmilchsau

Und was kann er nun, der „Sekretär“? Fast sollte man eher fragen, was er nicht kann – oder zumindest mal können wird. Denn das Endkundenportal ist in seiner avisierten Funktionsfülle einzigartig, Versicherungen bilden nur einen Bereich von vielen. Dass die App die muffige Welt der herkömmlichen InsurTechs und FinTechs hinter sich lässt, wird auf den ersten Blick erkennbar, nämlich am frischen, zeitgemäßen Wohlfühl-Layout. Es verdeutlicht: Hier geht es nicht um trockenes „Versicherungsgedöns“, sondern um das pralle Leben selbst. Passenderweise lautete der Arbeitstitel dieser neuartigen Technik auch „Life-Office“.

Der Nutzer kann sein digitales Büro überdies noch mit eigenen Fotos optisch individualisieren. Nach dem Namen oder Branding von maxpool sucht man im „Sekretär“ vergeblich, denn die Technik wird als „White Label“-Lösung ausgeliefert.

Die Nutzer sehen nur den Schriftzug und den Namen als das Corporate Design ihres jeweiligen Maklers. Zudem können Kunden den „Sekretär“ nur mit Zustimmung ihres betreuenden Maklers nutzen, maxpool geht es hier nicht um Direktgeschäft. Auch diese bedingungslose Makler-Fokussierung bietet keine andere Finanz-App auf dem Markt.

Der „Sekretär“ ermöglicht dem Kunden zunächst die digitale Ablage, Archivierung und Verwaltung verschiedenster Dokumente wie Versicherungspolice, Handyverträge oder Steuerbelege. Die Hoheit darüber, was wo gespeichert wird

und wer darauf Zugriff hat, liegt natürlich beim Kunden, der auch die Zugriffsrechte des Maklers individuell steuern kann.

Der Kunde kann seine Dokumente selbst hochladen, indem er sie beispielsweise per Mail an seinen „Sekretär“ sendet, mit dem Smartphone fotografieren und über die App ablegen, selbst einscannen oder den maxpool-Scanservice in Anspruch nehmen, der in Stufe 3 inklusive ist. Dazu schickt er die betreffenden Schriftstücke einfach zum Einscannen an maxpool.

Bei maxpool können sogar alte Schriftstücke oder ganze Ordner gegen Aufpreis digitalisiert und in den „Sekretär“ hochgeladen werden. Die Zuordnung der Dokumente erfolgt teilweise automatisch, je nach Inhalt, kann aber auch vom Nutzer manuell vorgenommen werden. Es versteht sich von selbst, dass an die Sicherheit der Daten höchste Ansprüche gestellt werden.

Ein weiterer Bereich im „Sekretär“ dient der Optimierung der Makler-Kunde-Kommunikation. So kann der Kunde nicht nur Kontakt zum Makler aufnehmen, sondern auch jederzeit die gesamte gemeinsame Kommunikationshistorie sehen. Eine solche Übersicht gibt es darüber hinaus für sämtliche über den „Sekretär“ empfangenen und versandten Schreiben.

Zudem kann der Makler sich und sein Unternehmen ansprechend präsentieren und dem Kunden verschiedene Informationsangebote unterbreiten, die per Klick an- und abzuwählen sind: Infobriefe, Newsletter, Terminhinweise, Benachrichtigungen bei Posteingang oder auch Push-Meldungen. Welche Meldungen per Push aufs Nutzer-Handy geschickt werden, ist wiederum ebenfalls individuell einstellbar – von situativen Versicherungsangeboten bis hin zu Wetterwarnungen ist vieles möglich.

Die App kann weit mehr als ein reales Büro. So werden die Kunden mittelfristig Rechnungen nur fotografieren müssen, um eine entsprechende Überweisung zu initiieren. Ihr Kapitalanlagendepot können sie einsehen und bald auch Transaktionen über den „Sekretär“ tätigen. Es gibt einen Sperrservice für Kreditkarten, einen extra gespeicherten Datensafe, in dem man beispielsweise Passkopien oder andere persönliche Daten hinterlegen kann, eine Vorsorgerubrik für Verfügungen und Notfallnummern sowie Online-Vergleichsrechner für Versicherungen, Strom, Telekommunikation oder Reisen.

Zudem werden allgemeine oder versicherungsrelevante News integriert, die auch vom Makler stammen können. Der Kunde findet immer wieder neue Sonderangebote aus dem Netz und kann Mehrwerte beim Online-Einkauf mitnehmen.

Und schließlich sei noch auf die Smart-Home-Steuerung hingewiesen. Über den Kooperationspartner Egardia können Kunden über die App ihre Alarmanlage steuern, das Gleiche ist mit Licht und Heizung möglich.

Die Entwicklung des „Sekretär“ wird niemals abgeschlossen sein, er wird stets um neue Innovationen erweitert. Makler erhalten von maxpool umfassende Unterstützung bei der Einführung des Endkundenportals.

Bilder: (1) © peshkov / fotolia.com (2) © maxpool Servicegesellschaft für Finanzdienstleister mbH (3) © experten-netzwerk GmbH

Versicherungs- und Finanznachrichten

# expertenReport



<https://www.experten.de/id/4944057/die-maklerzukunft-kann-beginnen/>