



Oliver Drewes Vorstandsvorsitzender PHÖNIX MAXPOOL Gruppe





Ihr verlässlicher Partner für ein erfolgreiches Maklerleben.





Ihr Lieferant und ausgezeichneter Träger der marktführenden PHÖNIX-Deckungskonzepte.



Ihr Spezialist für die betriebliche Altersvorsorge.



Ihr Profi für digitale Verwaltung (MAXOffice und Sekretär)



Eckdaten zur Unternehmensgruppe

- Mehr als einhundert Jahre Erfahrung Gründung der Unternehmensgruppe 1916
- Rund einhundert Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an zwei Standorten in Hamburg
- Über siebentausend angeschlossene Versicherungsmakler
- Gut 500.000 bestehende Kundenverbindungen, mit einem Beitragsvolumen von 450 Mio. Euro
- Über 50.000 hauseigene Deckungskonzepte und Produkte mit einem Prämienvolumen von 10 Mio. Euro
- Rund 25 Mio. Euro Courtagevolumen im Jahr (davon rund 75 % Kompositgeschäft)





Wofür stehen wir

- Unabhängigkeit Keine Beteiligungen von Produktgebern an der Unternehmensgruppe
- > Transparenz alle Courtageabrechnungen sind tagesaktuell einsehbar
- Automation durch hauseigenes Maklerverwaltungsprogramm MAXOFFICE
- Innovation mit dem hauseigenen Endkundenportal SEKRETÄR
- Verantwortung durch unseren Leistungsservice der schnell und fair bei Leistungsansprüchen unterstützt
- Schutz mit dem Datenanderkonto sind Ihre Daten bei uns immer sicher
- Xooperation mit allen relevanten Versicherungs-, Baufinanzierungsgesellschaften, Banken und Fondsanbietern für beste Konditionen
- Ausgezeichnet sind unsere hauseigenen Deckungskonzepte und das immer wieder







MAXPOOL zählt seit
Jahrzenten traditionell
zu den führenden
Maklerpoolgesellschaften des
Landes.



Der PHÖNIX
Assekuradeur ist sehr
renommiert und gut
am Markt aufgestellt,
sowie vielfach für seine
Produkte und deren
Preis-Leistungsverhältnisse
ausgezeichnet.



Die PHÖNIX Vorsorgemanagement AG zählt zu den fachlich versiertesten bAV-Häusern der Branche und betreut langjährig zahlreiche Großkunden.



PHÖNIX Digital ist in der Unternehmensgruppe als "StartUp" zu verstehen, verbunden mit dem Ziel, Maklerservicevereinbar ungen gegen Servicegebühr am Markt zu etablieren.



Der Maklerpool als Bindeglied und als Kooperationspartner im Netzwerk

Assekuradeure / Produkte:
Domcura, Degenia, K&M
(u.w.) im Wechsel mit den
Tarifen von PHÖNIX

<u>Servi</u>cevereinbarungen

alle relevanten Produktgeber







zahlreiche Maklerbetriebe

Kooperationspartner: Netfonds, DMU, blau direkt, Wifo (u.w.) als Partner Vergleicher:
Softfair, Comparit, M&M,
F&B, Mr-Money,
Thinksurance (u.w.)



Im Grunde stellen sich 6 Fragen:

- 1. Möchte ich alle Services eines Maklerpools lieber selbst vorhalten?
- 2. Passt der Maklerpool zu mir?
- 3. Passen die Services, Prozesse und Tools zu meinen Anforderungen?
- 4. Macht der Maklerpool insgesamt einen guten und meinen Erwartungen entsprechenden Job?
- 5. Beeinflusst mich der Maklerpool in der Produktauswahl?
- 6. Kann ich den Maklerpool mit meinem Bestand auch wieder gut und einfach verlassen, wenn sich die Dinge einmal ändern sollten?



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

_

www.MAXPOOL.de



