

Seit einem Jahr auf Erfolgskurs: Hauseigenes PHV-
Deckungskonzept der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe erobert den
Markt – und das gleich tausendfach



Stefan Klahn GF PHOENIX Schutzgemeinschaft

© MAXPOOL Maklerkooperation GmbH

Die hauseigenen PHV-Deckungskonzepte, die der Assekurateur der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe, die PHÖNIX Schutzgemeinschaft, gemeinsam mit der Landesschadenhilfe Versicherung VaG als Risikoträger entwickelt hat, begeistern seit ihrer

Markteinführung vor einem Jahr Versicherungsmakler genauso wie deren Kunden. Der Tarif max-PHV Premium konnte sich dank des ausgezeichneten Preis-Leistungs-Verhältnisses schnell als marktführender Tarif im Segment der leistungsstärksten Angebote etablieren. Daher ist es Zeit für einen genauen Blick auf die diese Erfolgsgeschichte.

Der Tarif max-PHV Premium erhält sowohl bei ascore als auch bei softfair das Höchststrating sowie einen überragenden Punktwert bei mr money, was im Beratungsgespräch als starkes Argument genutzt werden kann. Die beiden Deckungskonzepte max-PHV Plus und max-PHV Premium erfüllen alle Kriterien an eine moderne PHV, wobei vor allem die Premium-Variante bei vielen Versicherungsmaklern schnell zum Bestseller avancierte. Dass bereits mehrere tausend Verträge einen Versicherungsnehmer fanden, freut auch den Geschäftsführer der PHÖNIX Schutzgemeinschaft, Stefan Klahn: „Die Erwartungen an das neue Produkt übertraffen zu haben, macht uns stolz und zeigt uns, dass unsere Entwicklung von Produkten sowohl die Ansprüche der Makler als auch die ihrer Kunden zielgenau trifft.“

Die Gründe für diesen Erfolg liegen nicht zuletzt im umfassenden Versicherungsschutz, der in Deutschland in Sachen Privathaftpflicht seinesgleichen sucht. Dass sich das Deckungskonzept bei Maklern und Kunden gleichermaßen großer Beliebtheit erfreut, verdankt es nicht zuletzt dem max-Leistungsschutz, der im Schadenfall die besten Leistungen am Markt garantiert. Neben dem max-Leistungsschutz gehören zum obligatorisch mitversicherten Garantiepaket im Tarif max-PHV Premium zusätzlich die Differenzdeckung und die Besitzstandsgarantie. All dies bedeutet eine umfassende Sicherheit für den Kunden in Bezug auf einen möglichen Vorvertrag, bessere Leistungen am Markt oder auch einen zu überbrückenden Zeitraum in einem leistungsschwächeren Tarif bis zum Beginn der max-PHV Premium.



Kevin Jürgens Vorstand Vertrieb PHOENIX MAXPOOL Gruppe AG © MAXPOOL Maklerkooperation GmbH

Auch für nebenberufliche selbstständige Tätigkeiten bis zu einem Jahresumsatz von 22.000 Euro besteht Versicherungsschutz für Sach- und Personenschäden – und dass ohne eine abschließende Aufzählung von Berufen. Ebenso ist bedingungsseitig geregelt, dass der Single-Tarif immer auch für Alleinerziehende gilt und sogar ein hinzukommender Partner dauerhaft

mitversichert ist, ohne dass eine Pflicht zur Meldung besteht. Das bietet dem Makler maximale Haftungssicherheit im Hinblick auf die versicherten Personen.

Ein Alleinstellungsmerkmal des Deckungskonzepts ist die neue innovative SB-Regelung: Nach fünf schadenfreien Vertragsjahren entfällt die optional vereinbarte Selbstbeteiligung von 150 Euro dauerhaft; ebenso bleibt der attraktive Beitragsvorteil dauerhaft erhalten.

„Die neuen PHV Tarife eröffnen Versicherungsmaklern die Möglichkeit, ihren Kunden einen möglichst flexiblen und zugleich umfassenden Haftpflichtschutz zu bieten. Für die Makler bedeutet der max-Leistungsschutz nicht zuletzt eine effektive Absicherung gegen mögliche Haftungsansprüche“, so der Vertriebsvorstand Kevin Jürgens.