



maxpool startet digitale Offensive mit IDD-konformen Lösungen

Mit dem optimierten Kunden- und Vertragsverwaltungssystem maxOffice und dem neuen Endkundenportal SEKRETÄR erhalten maxpool-Partner zukunftssträchtige Systemlösungen für die Versicherungsvermittlung. Auch und gerade vor dem Hintergrund zunehmender Regulierung durch die IDD.

Es war ein zähes Ringen im ersten Halbjahr. Monatelang gingen Verbände und Interessenvertreter der freien Finanzdienstleister wie der AfW Bundesverband Finanzdienstleistungen auf die Barrikaden und protestierten gegen die vorgesehenen Regularien der Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD in deutsches Recht. Die drei an

der Ausformulierung des Gesetzentwurfs beteiligten Ministerien (Justiz, Wirtschaft, Finanzen) waren weit vom originalen Kontext der Richtlinie abgewichen und hatten zahlreiche Partikularinteressen eingebracht.

Plötzlich war von einem Verbot sämtlicher Servicegebührenmodelle für den Makler und von einer Beratungspflicht

der Versicherer auch der Kunden von Versicherungsmaklern die Rede. maxpool und andere Branchenteilnehmer sprachen von einem Eingriff in die Gewerbefreiheit der Makler und einer nachhaltigen Benachteiligung des Vertriebswegs Makler gegenüber der Ausschließlichkeit, sollten diese Bestimmungen Gesetz werden und ab Januar

2018 branchenweit gelten. Zahlreiche eingeführte und sinnvolle Geschäftsmodelle der deutschen Makler wären über Nacht gesetzwidrig geworden.

IDD-konforme Lösungen

Der anhaltende und konzertierte Protest der Branche, dem sich auch Versicherer wie Standard Life sehr aktiv anschlossen, zeigte jedoch Wirkung. In mehreren Experten-Anhörungen zum laufenden Gesetzgebungsverfahren wurden die Argumente vorgebracht und vehement diskutiert. Seit Juli 2017 ist klar: der IDD-Gesetzentwurf wird in wesentlichen Punkten entschärft. Ein Sieg für die Interessenvertretung der Makler. Die Dop-

– nach einigen Anpassungen in Sachen IDD – seit November live geschaltet und bietet den maxpool-Partnern und ihren Kunden unschätzbaren Mehrwert.

maxOffice mit Optimierungen

maxOffice ermöglicht Maklern einen umfassenden Überblick und Zugriff auf alle über maxpool geführten Kunden- und Interessentendaten und minimiert dadurch den Verwaltungsaufwand. Seit 2013 ist die Version **maxOffice Classic** eingeführt. Sie steht allen angebotenen maxpool-Partnern zur Verfügung und wird von nahezu 100 Prozent der Partner regelmäßig genutzt – eine Erfolgsgeschichte.



Im SEKRETÄR lassen sich Belege aller Art archivieren und mit Notizen versehen.

pelberatung durch Versicherer und das Verbot für Servicegebührenmodelle sind vom Tisch. Damit kann die Branche weiterhin im Sinne des Kunden vielfältige Services anbieten, die nunmehr auch IDD-konform sind.

Eine gute Nachricht für die Branche und für Makler. maxpool war vorbereitet und hat in diesem Jahr zahlreiche neue Entwicklungen im IT-Bereich für Makler umgesetzt, getestet und an den Markt gebracht. Das bereits eingeführte Kunden- und Vertragsverwaltungssystem maxOffice wurde mit neuen benutzerfreundlichen Anwendungen ausgestattet, eine Premium-Variante ist in Vorbereitung. Und: Das neue Endkundenportal SEKRETÄR von maxpool ist

maxOffice wurde seit der Lancierung mit vielen nützlichen Funktionen versehen. Dazu zählen:

- Alle Kundendaten im Direktbestand und maxpool-Verträge in einem System vereint
- Schnittstelle zu einer Vielzahl führender Vergleichsrechner
- Kontrolle über alle Geschäftsprozesse
- Anwendung auf mobilen Endgeräten möglich
- Dreifach-Datensicherung: lokal auf dem Rechner (jederzeit), via maxpool (täglich) und auf einem Datenanderkonto bei der Kanzlei Michaelis

Seit Juni stehen den Partnern weitere Features zur Verfügung, die im Zuge eines umfangreichen Relaunches »

5 Top-Vorteile

Mit maxOffice classic oder premium haben Sie:

1. Kontrolle über alle Ihre Geschäftsprozesse

- Makler haben ihre Geschäftsvorfälle inkl. Durchlaufzeiten jederzeit im Blick
- Über das maxOffice lässt sich eine elektronische Abrechnung inkl. Vorschau als PDF oder CSV generieren
- Es gibt eine Kalenderfunktion mit historischer Archivierung (nur in maxOffice Premium)

2. Ihre individuellen Bedürfnisse berücksichtigt

- maxOffice ermöglicht eine schnelle Abbildung von Mitarbeiterhierarchien
- Kundendaten können individuell kategorisiert werden
- maxOffice lässt sich auf das Corporate Design des Maklers anpassen
- Der Makler kann das Dashboard individuell anpassen

3. einen Überblick über alle Verträge

- Bestandsübersicht und Vertragsverwaltung sind 24/7 verfügbar
- maxOffice ermöglicht Schadenerfassung, -meldung und eine Übersicht über Schäden
- maxOffice bietet ein übersichtliches Dokumentenarchiv
- Fremdverträge lassen sich in maxOffice ganz einfach erfassen und pflegen

4. Ihren Verwaltungsaufwand minimiert

- Daten können reibungslos an Vergleichsrechner übergeben werden
- Es lässt sich ein dynamischer Vertragsspiegel inklusive Logo per E-Mail versenden
- maxOffice bietet ein Echtzeit-Ticketssystem für die Korrespondenz mit maxpool
- E-Mails und Termine können automatisch am Kunden/Vertrag archiviert werden

5. absoluten Top-Standard bei der Datensicherheit

- Dreifach-Datensicherung: lokal auf dem Rechner (jederzeit), via maxpool (täglich) und auf einem Datenanderkonto bei der Kanzlei Michaelis
- Daten werden jederzeit an den Makler ausgehändigt, auch ohne Zustimmung durch maxpool
- Vollständiges und unbefristetes Datenarchiv
- Die Verbindung von maxOffice zum Webserver ist mit mindestens 128 Bit SSL-verschlüsselt

erarbeitet wurden. Zu den Optimierungen gehören etwa die verbesserten Sicherheitsstandards: „Wir haben nun Standards wie die Großkonzerne facebook, Google, Microsoft, Paypal, Twitter, Instagram oder Amazon“, erläutert Mitglied der Geschäftsleitung Daniel Ahrend, der maxOffice federführend mitentwickelt hat.

Was heißt das? Wie die Top-Unternehmen setzt maxpool ebenfalls ein sogenanntes OAuth-2-Protokoll als standardisiertes Verfahren ein. Damit wird Nutzern über einen automatischen Zugangs-Token für eine bestimmte Zeit Zugriff auf die Serverlandschaft und die Ressourcen von maxOffice erlaubt. Die Inhalte des Datenverkehrs werden über das Kommunikationsprotokoll „https“ verschlüsselt übertragen und sind dadurch manipulationssicher. Das OAuth-2-Protokoll und die https-Verschlüsselung dienen dazu, maxOffice vor Cyber-Angriffen zu schützen.

Schneller, sicherer und responsiv

maxOffice ist aber nicht nur sicherer, sondern auch schneller geworden. Die gesamte Datenbank wurde optimiert und ist nun mit modernster Technik und besseren Prozessen in der Vorgangserfassung ausgestattet.

Vorbei sind nun auch die Zeiten, in denen maxOffice auf dem Handy schwierig zu bedienen war. Dank dem neuen responsiven Design kann maxOffice nun auch auf mobilen Endgeräten wie Smartphones und Tablets bedienungsfreundlich genutzt werden. Das heißt, die maxOffice-Oberfläche passt sich automatisch an die Displays mobiler Endgeräte an.

Alle diese neuen Features wurden in einem ersten Schritt von ausgewählten maxpool-Maklern getestet. Das Feedback dabei war ausgesprochen positiv, so dass nun alle an maxpool angebotenen Partner davon profitieren können. Die Nutzung ist für angeschlossene aktive Partner von maxpool weiterhin kostenlos (siehe Grafik Kostenstruktur maxOffice).

Vorteile der Servicevereinbarung

Vorteile für Kunden

- Zusätzlicher Versicherungsschutz in Form von interessanten Zusatzdeckungen und Assistenzleistungen im Rahmen der „Service-Vereinbarung“.
- Verschiedene Leistungsstufen, je nach Bedarf und den Möglichkeiten des Kunden.
- Der „SEKRETÄR“ ist online am PC (in Kürze dann auch als APP) verfügbar, somit sind alle Unterlagen und Infos jederzeit und überall für den Kunden einsehbar.
- Verwaltung aller Belange und Unterlagen, nicht nur aus dem Versicherungsbereich.
- Scanservice für erleichtertes Digitalisieren der Papier-Post und Ordner des Kunden.
- Zahlreiche weitere nützliche Funktionen und Leistungen.
- Hilfestellung auch im Schadenfall

Vorteile für Makler

- Zusätzlicher Ertrag aus Servicegebühren für den Makler.
- Zusätzlicher Ertrag aus Online-Abschlussmöglichkeiten (auch neue Produkte in der Zukunft).
- Stärkere Kundenbindung und eine dauerhaft enge Beziehung durch zusätzlichen Versicherungsschutz und Mehrwerte für Kunden. Wettbewerbsfähig gegenüber FinTechs.
- Bessere Haftungssicherheit im Schadenfall, da schwierige Schäden juristisch begleitet werden.
- Alleinstellungsmerkmal auch im Wettbewerb zu anderen Maklern.
- Einfache Abwicklung der „Servicegebühren“ auch bei Sondergebühren und Beratungshonorar, da diese über den „SEKRETÄR“ und maxpool abgewickelt werden.
- Der „SEKRETÄR“ ist ein sogenanntes „White Label“ und somit ein hauseigenes Produkt des Maklers.

Vorteile für Kunden und Makler

- Beiden Seiten sparen viel Zeit, Arbeit und damit Geld
- Verbessert die Kommunikation und intensiviert die Beziehung
- Ermöglicht eine moderne und zukunftsfähige Zusammenarbeit

VORSCHAU: maxOffice Premium mit mehr Funktionen

maxOffice Premium ist eine erweiterte Version von maxOffice, die im Zuge des jüngsten Relaunches entwickelt wurde. Die Premium-Version bietet sämtliche

Funktionen von maxOffice Classic und verfügt über folgende Zusatzfunktionen:

- Zweite Datenbank für Direktbestände
- Umfangreiche Mail- und Kalenderfunktion
- Vollständige Vertragsverwaltung für alle Verträge des Maklers
- Umfangreiche Datenerfassung und Pflege der Direktverträge möglich
- Auf Wunsch kann der Makler die Module Outlook Exchange und Scanservice hinzubuchen. Der Scanservice ist auch mit maxOffice Classic buchbar.

Weitere Zusatzmodule, die in Vorbereitung sind, betreffen Postversand, Endkundenportal und elektronische Unterschrift. maxOffice Premium wird Maklern voraussichtlich in der ersten Hälfte des Jahres 2018 zur Verfügung stehen.

Aufgrund des großen Leistungsvolumens wird hier eine zusätzliche Gebühr fällig, wie die Grafik zur Kostenstruktur zeigt. Bis zum 30.06.2018 ist die Nutzung der Premium-Variante für maxpool-Makler kostenfrei.

maxOffice bietet in beiden Versionen dem Makler alle wichtigen und notwendigen Features, die er heutzutage für sein Geschäftsmodell benötigt. Die Liste der Vorteile ist lang (Highlights siehe Kasten/Spalte Vorteile). „Damit starten wir unsere digitale Offensive in die Zukunft des Maklergeschäftes“, sagt maxpool-Vorstand Oliver Drewes.

Endkundenportal SEKRETÄR gestartet

Wir haben bereits in früheren Ausgaben ausführlich über den SEKRETÄR, das Endkundenportal für Kunden von Maxpool-Partner berichtet. Das vielseitige Portal ebnet den Weg in ein ergänzendes, gebührenfinanziertes Geschäftsmodell. Damit schafft maxpool die Grundlage für ein hybrides Makler-Geschäftsmodell, das die courtagebasierte Beratung mit gebührenpflichtigen Serviceleistungen vereint. 

Marktführend versichern heißt max-Hausrat Premium vermitteln



Gemeinsam erfolgreich
seit 1998
in Kooperation mit



MEDIEN-VERSICHERUNG a.G.
Karlsruhe

Prämien senkung um bis zu 35 Prozent



Leistungsupdate 2017: Das zu verpassen wäre grob fahrlässig!

- Ausgleich von eventuellen Deckungsnachteilen gegenüber Wettbewerbern über den „max-Leistungsschutz“
- Genereller Verzicht auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit, auch bei grob fahrlässiger Verletzung von Obliegenheitspflichten und Sicherheitsvorschriften bei der Schadenverursachung
- Das vielleicht beste Preis-Leistungs-Verhältnis in diesem Marktsegment
- Marktführende Sublimits in vielen Leistungsarten, z. B. Wertsachen bis 50 Prozent der Versicherungssumme

inkl. maxpool-Leistungsservice + maxpool übernimmt die Produktauswahlhaftung

Der Qualitätspool


maxpool
Verantwortung verbindet.

Der SEKRETÄR: Serviceübersicht

Übersicht der Leistungsstufen	Stufe 1
Alle Leistungen rund um die Beratung und um den Abschluss von Finanz- und Versicherungsverträgen, gemäß Maklervertrag und Vollmacht	uneingeschränkt
Objektive und individuell bedarfsabhängige Beratung im besten Preis-/Leistungsverhältnis	uneingeschränkt
Zugriff auf Spezialtarife und Sonderkonzepte	teilweise/ eingeschränkt enthalten
Beratungsleistung auch im Schadenfall: Beratungsleistungen, die inhaltlich über die gesetzlich vorgeschriebenen Beratungspflichten des Maklers hinausgehen	enthalten, jedoch ohne externem Fachanwalt
Darüber hinausgehende Services*	
Zugang zum Kundenportal „SEKRETÄR“: Online Kundenportal zur Einsicht bestehender Versicherungsverträge und zur kompletten Onlineverwaltung der persönlichen Haushaltsunterlagen mit zahlreichen Zusatzfunktionen	–
Speicherplatz im Kundenportal „SEKRETÄR“: je weitere 10 GB Kosten mtl. € 0,99	–
ScanService der Papierpost: danach Kosten pro Blatt € 0,09	–
ScanService für Ordner (pro Ordner)** : Preis pro Ordner	–
Preisnachlass EGARDIA Alarmanlage: Onlinebasierende Alarmanlage mit weiteren Hauskontroll-Funktionen; Preisnachlass auf das EGARDIA-Basispaket	–
Reisegepäckversicherung: Pauschale Reisegepäckversicherung, nach Vorleistung ggf. weiterer vorhandener Absicherungen	–
Internet-Konto-Schutzbrief: Vermögensschäden bei Phishing/Pharming/Hacking in den Bereichen Online-/E-Mail-Banking / Internet-Bezahlvorgänge, weltweiter Versicherungsschutz	–
SOS-Hotline für mobile Endgeräte: Hilfestellung und Beratung durch IT-Fachleute bei Virusbefall von mobilen Endgeräten (Mobiltelefone und Tablets) mit dem Ziel der Wiederherstellung von verlorenen Daten.	–
Purchase-Protection: Ersatz gekaufter Waren innerhalb von 60 Tagen bei Einbruchdiebstahl/Raub/Abhandenkommen (ohne Liegenlassen)/Zerstörung/Beschädigung/Elementarereignisse; Geldleistung oder Reparatur nach Ermessen des Versicherers. (Wichtige Ausschlüsse: Mobiltelefone, Fahrzeuge, Sammlerstücke, Tiere und Pflanzen)	–
Rückgabeversicherung: Für Online- und Offline gekaufte Waren erfolgt Unterstützung und ggf. Kostenersatz bei Nicht- oder Schlechtleistung des Händlers; für Gegenstände des persönlichen Gebrauchs ab 50 Euro. (Wichtige Ausschlüsse: medizinische Heil- oder Hilfsmittel, gebrauchte Gegenstände und Fahrzeuge)	–
Reiseunannehmlichkeiten: Reiseunannehmlichkeiten: Bei Flugverspätung/Gepäckverspätung (ab 4 Stunden) erfolgt eine Kostenerstattung (Erstattung nachweislich entstandener Kosten für Verpflegung und Unterkunft bis 300 Euro; für notwendige Ersatzkäufe/Ersatzbekleidung, Bedarfs- und Hygieneartikel bis zu 800 Euro)	–
Reise-Verkehrsmittelnfallversicherung: Versichert ist der Unfall bei der Benutzung von Verkehrsmitteln (z.B. Flug, Bahn) auf einer Reise, sowie auch dem Hauptverkehrsmittel nachfolgende öffentliche Verkehrsmittel, die auf dem Weg vom/zum Hauptverkehrsmittel genutzt werden (Bsp. S-Bahn, Bus)	–
Autoschutz: Wiederbeschaffung/Kostenersatz bei Verlust/Diebstahl von Autoschlüssel, Führerschein, Fahrzeugpapiere	–
Grundlage für Zusammenarbeit	Maklervertrag
Monatlicher Servicebeitrag	
Stufe 1	
Kostenanteil für maxpool-Technik und Versicherungsschutz***	0,00 Euro
Kosten des Maklers***	0,00 Euro
Monatlicher Servicebeitrag Summe (UVP von maxpool)	0,00 Euro

Alle genannten Preise sind netto; d.h. sie verstehen sich zzgl. Umsatz- bzw. Versicherungssteuer

* Platzhalter für individuelle hausinterne Zusatzleistungen des Maklerbetriebes

** Genaue Beträge der Kosten für Speicherplatz und den ScanService folgen ab 01.11.2017

*** Die Aufgliederung der Kosten zwischen Makler und maxpool wird nur in dieser Musterbroschüre exemplarisch gezeigt. Der Makler kann seine Kosten individuell festlegen; für Kunden ist dann nur der „Monatliche Servicebeitrag“ insgesamt in einer Summe ersichtlich.

Stufe 2	Stufe 3
uneingeschränkt	uneingeschränkt
uneingeschränkt	uneingeschränkt
uneingeschränkt	uneingeschränkt
enthalten, jedoch ohne externem Fachanwalt	enthalten, inkl. externer Erstberatung durch einen Fachanwalt
enthalten	enthalten
bis 5 GB	bis 10 GB
zu 10 Poststücke im Monat	bis zu 25 Poststücke im Monat
45 Euro	35 Euro
10% Preisnachlass	25% Preisnachlass
500 Euro Versicherungssumme	1.000 Euro Versicherungssumme
–	10.000 Euro Versicherungssumme
–	10 Stunden Beratungsservice pro Jahr
–	1.500 Euro Versicherungssumme je Gegenstand, maximal 3.000 Euro pro Jahr
–	1.500 Euro Versicherungssumme je Gegenstand, maximal drei Schadenfälle pro Jahr
–	bis zu 300 Euro + 800 Euro Kostenerstattungen je Unannehmlichkeit
–	200.000 Euro Versicherungssumme bei Vollinvalidität; 100.000 Euro Versicherungssumme bei Unfalltod
–	Kostensersatz für maximal drei Schadenfälle pro Jahr
Maklervvertrag und Service-Vereinbarung	Maklervvertrag und Service-Vereinbarung, nebst Anlagen
Stufe 2	Stufe 3
2,60 Euro	7,50 Euro
5,00 Euro	7,50 Euro
7,60 Euro	15,00 Euro

» So stellt maxpool den angebotenen Maklern eine White Label-Servicevereinbarung zur Verfügung. Hiermit kann der Makler seinen Kunden unterschiedliche Leistungsumfänge von Stufe 1 bis 3 anbieten. Während Stufe 1 in erster Linie die Beratung gemäß Maklervvertrag abdeckt, schließen die Stufen 2 und 3 die Nutzung des „Sekretärs“ und andere Extras ein. „In der vollumfänglichen dritten Stufe kommen weitere interessante Services und sinnvolle Absicherungen, etwa für die Reise oder den Online-Alltag hinzu“, erläutert maxpool-Chef Oliver Drewes.

Oliver Drewes, maxpool

»Mit 75 Servicevereinbarungen kann der Makler bereits eine 450 Euro-Kraft refinanzieren.«

Der SEKRETÄR ermöglicht dem Kunden eine nahezu vollständige digitale Haushaltsverwaltung die weit über Versicherungsfragen hinausgeht. Er kann damit zunächst die digitale Ablage, Archivierung und Verwaltung verschiedenster Dokumente organisieren - vom Versicherungsvertrag und diesbezüglicher Korrespondenz über den Vertrag mit dem Fitnessstudio oder Handyanbieter bis hin zu Rechnungen und Steuerbelegen. Auch Vorsorgevollmachten, Testamente und wichtige privaten Schreiben können archiviert werden. Die Hoheit darüber, was wo gespeichert wird und wer darauf Zugriff hat, liegt allein beim Kunden, der auch die Zugriffsrechte des Maklers individuell steuern kann.

Der Kunde verfügt mit dem SEKRETÄR demnach über ein persönliches digitales Büro, das er optisch individualisieren kann, etwa mit eigenen Fotos zu den jeweiligen Rubriken. Die Technik wird als „White Label“-Lösung ausgeliefert, trägt also nicht maxpool im Titel, sondern den Namen des jeweiligen maxpool-Partners.



Über maxOffice steuert der Makler die Inhalte des SEKRETÄR für seine Kunden.

Der SEKRETÄR ist als Baukastensystem konzipiert. Makler legen selbst die jeweiligen Preise für die Leistungen fest, sprich definieren selbst ihren (Gebühren-)Anteil. maxpool gibt hier lediglich eine Empfehlung. Hierzu ist ein dreistufiges Vergütungsmodell umgesetzt. Stufe 1 ist kostenfrei. Dort findet der Kunde alles, was mit der Versicherungsvermittlungs- und -Verwaltungstätigkeit zu tun hat. Stufe 2 und 3 umfassen den Zugang zum Kundenportal SEKRETÄR und einen Scan Service der übrigen Korrespondenz. In Stufe 3 profitieren Kunden von zahlreichen Zusatzversicherungen wie etwa einem Internet-Konto-Schutzbrief oder einem Schutz gegen Reiseunannehmlichkeiten (siehe Tabelle zum SEKRETÄR). Um diese zu nutzen, ist der Abschluss der Servicevereinbarung des Kunden mit dem Makler die Voraussetzung.

maxpool-Servicevereinbarung bietet Win-win-Situation

„Service-Vereinbarungen sind ein Megatrend in der Branche. Maxpool hat als erster Maklerpool dieses Konzept über den SEKRETÄR professionalisiert“, sagt Vorstand Oliver Drewes. Kunden bezahlen nämlich gerne für zusätzliche Services Ihres vertrauten Maklers und für

»Die Servicevereinbarung und der SEKRETÄR sind etwas für alle Kunden, nicht nur für die technisch affinen.«

den Makler entsteht so eine neue wiederkehrende und courtageunabhängige Einnahme. Diese steigert nicht nur den

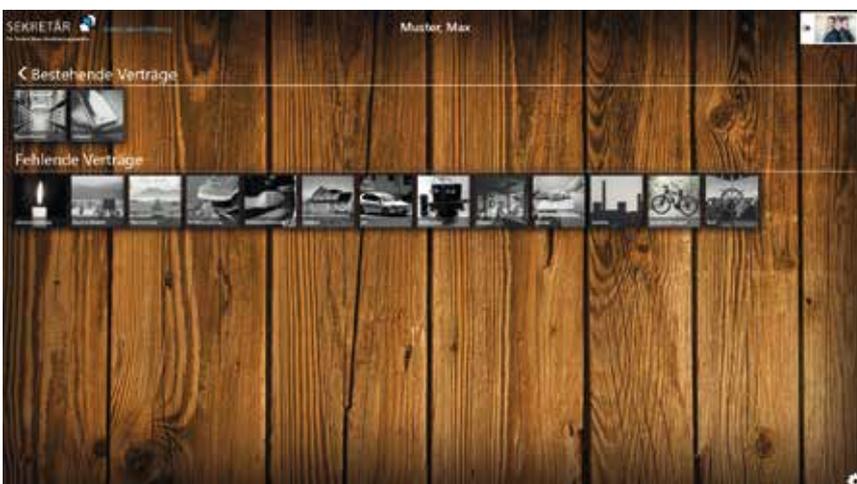
Unternehmenswert, sie erlaubt Maklern auch zum Beispiel die Refinanzierung ihres Back-Offices. „Mit 75 Service-Vereinbarungen mit Ihren Kunden können Sie bereits eine 450-Euro-Kraft refinanzieren, bei 400 bis 500 Servicevereinbarungen ist eine Vollzeitkraft drin“, macht Drewes die Bedeutung des Konzeptes plakativ.

Die umfassenden Vorteile sind eine Win-Win-Situation für Makler und für Ihre Kunden (siehe Kasten Vorteile der Servicevereinbarung). Und zwar für alle Kunden, nicht nur die besonders technikaffinen.

Mit dem SEKRETÄR berät der unabhängige Makler wie gewohnt qualitativ hochwertig und neutral und liefert seine üblichen Mehrwerte. Seine klassische Leistung des Maklers wird nun aber durch technische Innovationen und zusätzliche Mehrwerte sinnvoll ergänzt. Dadurch wird die Kundenbeziehung nachhaltig gefestigt. Ein Erklärvideo steht Maklern auf www.maxpool-sekretaer.de neben vielen weiteren Informationen zum SEKRETÄR zur Verfügung.

Interessenten können sich unter www.maxpool-sekretaer.de registrieren, per Mail an kooperation@maxpool.de oder per Telefon (040/299940-330) Kontakt mit maxpool aufnehmen.

Mit diesen umsichtig vorbereiteten Änderungen und Neuentwicklungen schafft maxpool eine IDD-konforme, anwenderfreundliche und qualitätsorientierte IT-Umgebung für den Makler. maxpool-Partner sparen mit maxOffice und dem SEKRETÄR viel Zeit in Abwicklung und Verwaltung und haben somit wesentlich mehr Zeit für die Beratung und die Kundenpflege zur Verfügung. „Unsere Partner können sich darauf verlassen, dass wir auch zukünftig alle Software-Tools bedarfsgerecht optimieren und falls nötig stets an die Veränderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen anpassen“, so Drewes. Der maxpool-Partner ist somit immer auf der sicheren Seite. ■



Im SEKRETÄR haben Kunden alle Unterlagen und Verträge stets auf einen Blick.