

POOLWORLD

Fachmagazin für Finanzdienstleister



Starke Partner

MAXPOOL und blau direkt gehen gemeinsamen Weg

max-Hausrat-Update
Von diesen sinnvollen
Erweiterungen profitieren auch
Ihre Bestandskunden

Mit Sicherheit nachhaltig
Hilfreiche Tipps für einen
lückenlosen Schutz von
Wärmepumpen

Raus aus dem Backoffice
Stressfrei durch den Makler-
alltag – mit der smarten
Bürohilfe easyOFFICE

A man with a beard, wearing a blue suit jacket and a white shirt, is shown in profile, looking out a window. The background is bright and slightly blurred, suggesting an indoor setting with large windows.

Ja sagen zu Netto

Die normale Police (Bruttopolice) ist „bequem“ für Kunden und Makler, aber welche Rolle sie noch in der zukünftigen Altersvorsorgeberatung spielen wird, ist unsicher.

Das Wichtigste direkt zu Beginn: Die Beratung des Kunden durch Sie als Vermittler im Bereich der Altersvorsorge ist elementar wichtig und bedarf aus unterschiedlichen Gründen auch einer angemessenen Vergütung. Doch das Spannungsfeld, in dem Sie sich als Berater bei der Vermittlung der seit Jahr und Tag gängigen „Bruttopolicen“ befinden, wird immer vielfältiger. Hier ein kleiner Auszug:

Der Kunde wünscht ein sehr kostengünstiges Produkt, denn er hat bereits vor dem Beratungstermin online schon einmal Prämien und Ergebnisse verglichen.

Hinzu kommt, dass es trotz zeitlich aufwendiger und fachlich kompetenter Beratung je nach Versicherter zwischen 60 und 96 Monaten dauert, bis die Abschlussvergütung tatsächlich verdient ist – es bleibt also der Daumen gedrückt, dass der Kunde auch so lange den vereinbarten Beitrag zahlt bzw. zahlen kann.

Beim Thema Riester finden Sie mit Glück nur eine Handvoll Anbieter, die Ihnen zumindest noch eine hälftige Courtage zahlen. Bei allen anderen gehen Sie vergütungstechnisch leer aus.

Zu guter Letzt noch der echte Dauerbrenner unter den Diskussionsthemen in der Versicherungsbranche: Kommt das Provisionsverbot oder nicht?

Gründe genug, um sich schon heute mit der Vermittlung sogenannter „Nettopolicen“ gegen eine Vermittlungsvergütung zu beschäftigen – auch wenn sie sicherlich nur ergänzend oder situationsbedingt angewendet werden wird.

IHR VORTEIL

Die Abschluss- und Vertriebskosten werden nicht mehr mit der oben genannten Stornohaftungszeit vom Versicherer an Sie vergütet, sondern der Kunde bezahlt Sie direkt – also kein Stornorisiko.

DER KUNDENVORTEIL

Dadurch, dass die Vergütung separat geregelt wird und nicht mehr den Versicherungsvertrag belastet, sind die Ablaufwerte auch deutlich höher. Bei zum Beispiel 30-jähriger Beitragszahlung eines konstanten Beitrags und unterstellten 6 Prozent Bruttowertentwicklung per annum kann diese je nach Versicherter bis zu 15 Prozent höher ausfallen!

UND SO GEHT'S

MAXPOOL bietet Ihnen ein Rundum-sorglos-Paket hierzu an. Sie haben die freie Wahl aus derzeit elf Versicherern, die Nettotarife anbieten, und sind ebenso flexibel in der Wahl Ihrer Vermittlungsvergütung. Zudem entscheiden Sie zusammen mit dem Kunden, ob die Vergütung einmalig oder verteilt auf maximal 36 Monatsraten beglichen werden soll. Eine rechtssichere „Versicherungsvermittlungsvereinbarung“ stellen wir Ihnen ebenso selbstverständlich zur Verfügung, wie wir auch das Inkasso beim Kunden für Sie übernehmen. Die Aufteilung der Vergütung erfolgt fair analog der „88/12-Regelung“, die auch für eingereichte Bruttopolicen bei MAXPOOL gilt. Die Gutschrift erfolgt wie gewohnt ebenfalls über Ihre Courtageabrechnung.

Sie vermissen eine Vergütung für Ihre Bestandspflege? Dann schauen Sie sich ergänzend die MAXPOOL-Servicevereinbarungen an. Hier können Sie diese und andere Dienstleistungen einfach und individuell integrieren. ◀



Jan Köhler,
Teamleiter und Fachberater
für privates Vorsorge-
Management, MAXPOOL



Mehr Informationen
finden Sie hier: