

# POOLWORLD

Fachmagazin für Finanzdienstleister

# IM AGE WECH SEL DICH

Wie junge Talente  
den Maklerberuf  
neu definieren

Alle unter einem Dach  
Ein exklusives Hausverwalter-  
konzept macht Schluss  
mit dem Verwaltungschaos

Von der Pflicht zur Chance  
Ein kritischer Blick auf zwei  
Jahre ESG-Beratungspflicht  
in der Praxis

Die bAV zahlt sich aus  
Immer mehr bAV-Verträge kommen  
in die Auszahlung. Wir sagen,  
worauf es dabei ankommt

# Jetzt wird abgerechnet!

Neue Vorgaben, wachsende Vermittlerstrukturen, weniger Vertrieb: Für Makler entwickeln sich Courtageabrechnungen zum wahren Zeitfresser. Wer einzelne Abrechnungen manuell erledigen möchte, verliert bares Geld. Die voll automatisierte Abwicklung von MAXPOOL liefert dagegen die notwendige Zeitersparnis und zahlt die Umsätze pünktlich und übersichtlich aus.

„Wie viel Geld bekomme ich eigentlich für den Allianz-BU-Antrag, den ich eingereicht habe?“ Allein mit der Nennung einer Summe kann diese Frage nicht beantwortet werden. Ganz im Gegenteil, der Bereich Courtage und Abrechnung entwickelte sich über die Jahre zu einem komplexen Themengebiet, das individuell betrachtet werden muss. Nahezu jeder Versicherer oder Produktgeber setzt unterschiedliche Berechnungsgrundlagen, Faktoren, Abrechnungsmodalitäten oder Abrechnungsperioden an. Verallgemeinerungen und Standardformeln bleiben somit außen vor.

Um die Sache noch unübersichtlicher zu gestalten, kommen Untervermittler oder Tippgeber ins Spiel. Wer bei dieser dichten Struktur aus Wenn und Aber den Überblick behält, muss das Konstrukt in all seinen Details und Feinheiten kennen. Schon eine Änderung, die sich Versicherer spontan einfallen lassen und im nächsten Abrechnungsturnus ansetzen, kann das Konzept zum Einstürzen bringen. Dabei wollen Makler vorrangig Kunden beraten, Versicherungen vertreiben und sich nicht mit langwierigen Prozessen der Abrechnung herumschlagen.

## AUF KURS MIT DIGITALEM SUPPORT

Weniger Stress, schnellere Abrechnung: MAXPOOL hat die perfekte Lösung für Makler parat, die sich auf ihr Tagesgeschäft

konzentrieren und Abrechnungen lieber den Profis überlassen möchten. Mit einem engagierten Team und unbezahlbaren Erfahrungswerten verarbeitet MAXPOOL jedes Jahr knapp 1,2 Millionen Courtagebuchungen. Tendenz: steigend!

Aufgrund der Umstellungen seitens der Versicherer auf elektronische Datenlieferungen lassen sich anfallende Folge- und Bestandscourtagen zu über 90 Prozent digital weiterverarbeiten. Dabei hilft eine festgelegte Datenstruktur, die sich aus der gelieferten Datenmenge alle relevanten Informationen nimmt und zur Weiterverarbeitung einsetzt. Anschließend wird dieser Datensatz eingelesen. Nicht zuordenbare Datensätze landen im Fehlerprotokoll und müssen manuell nachgearbeitet werden. Den Rest erledigt das Verwaltungssystem.



**Markus Wolf,**  
Prokurist, Abteilungsleiter  
Abrechnung und Finanz-  
buchhaltung, MAXPOOL

## FEHLERRATE: NULL

Klarer Vorteil der automatisierten Verarbeitung sind eine extrem hohe Zeitersparnis und nachweisliche Effizienzsteigerung. Außerdem reduziert das System die Fehlerquote, wodurch eine höhere Qualität der Datenverarbeitung erzielt wird. Manuell wäre diese Leistung kaum zu bewerkstelligen. Während die automatisierte Abrechnung innerhalb weniger Minuten die Vielzahl an Datensätzen sortiert, auswertet und berechnet, fokussieren sich Makler auf ihr Neugeschäft.

Die reine Courtageabrechnung kleinerer und großer Versicherer ist nur ein Bestandteil der marktexklusiven Verarbeitung, die MAXPOOL für Makler übernimmt. Zusätzlich zählt auch die Abwicklung des In- und Exkassos hauseigener und prämiierter Deckungskonzepte aus den Bereichen Unfall, Haftpflicht und Tierhalterhaftpflicht zum umfangreichen Serviceangebot.

---

*Elektronische Datenlieferungen machen es möglich, mehr als 90 Prozent der anfallenden Folge- und Bestandscourtagen digital zu verarbeiten.*

---



## STRUKTUR BRINGT ORDNUNG

Gemessen an den vielfältigen Buchungen bleiben Beschwerden aufgrund von Falschabrechnungen oder Unstimmigkeiten aus. Eher sind es Verständnisfragen, die sich auf Bewertungssummen oder Stornos beziehen. Aus diesem Grund listet die automatisierte Abrechnung sämtliche Courtagen in übersichtlicher Form auf. Ob Abschluss- oder Bestandscourtagen aus sämtlichen Versicherungssparten, Vergütungen für Baufinanzierungen oder Strom- und Gasvergleich mit oder ohne Umsatzsteuer: Courtagen werden auf Einzelposten gelistet und auf Einzelvertragsebene abgerechnet.

Selbst die Abrechnung von Strukturen erfolgt in detaillierter Auflistung. Wer mehrere Untervermittler oder Tippgeber zur Seite hat, profitiert von der erprobten Strukturabrechnung, die keine Ebene auslässt. Jeder Untervermittler oder Tippgeber erhält bei MAXPOOL seine eigene Vermittlernummer, welche mit einer Strukturnummer des Hauptvermittlers verknüpft wird. An diesen beiden Nummern wird die Courtageverteilung hinterlegt. Die weitverzweigten Zugehörigkeiten zwischen Maklern und Untervermittlern gleichen oft einem dichten Geflecht. Organisierte Strukturen der Vertragserfassung umgehen jedoch jegliches Chaos.

## TRANSPARENZ FÜR ALLE SEITEN

Egal wie weitreichend das eigene Vermittlernetzwerk ist: Alle Hauptvermittler erhalten nur eine Courtageabrechnung für sämtliche abgerechneten Umsätze. Dabei sind die Strukturen so eingebunden, dass auf der Abrechnung zwischen Eigen- und Strukturumsätzen unterschieden wird. Untervermittler und Tippgeber erhalten ihre eigenen Abrechnungen, was auch für die direkte Überweisung gilt. Für Makler reduziert sich durch die automatische Abwicklung der Aufwand enorm.

Den Makleralltag ein kleines Stück einfacher gestalten: MAXPOOL bietet Individualität statt einheitlicher Systeme. Nutzen Sie den besonderen Service, der in Angebot und Umfang auf dem Markt einzigartig ist, und sprechen Sie mich für weitere Informationen an. Mein Team steht Ihnen bei Fragen gern zur Verfügung. ☺

Alle Informationen rund um die strukturierte Abrechnung und die aktuellen Courtagelisten finden Sie hier!



### Kontakt:

040 29 99 40-550  
 abrechnung@maxpool.de