

Mal am „plastischen Beispiel“ skizziert: Für eine Lebensversicherung werden 1.000 Euro Eingangscourtage verbucht, der Makleranteil beträgt bei MAXPOOL mit der 88-Prozent-Regel 880 Euro. Der Makler hat mit seinem Untervermittler eine 80/20-Courtageteilung vereinbart, somit werden von den 880 Euro 704 Euro dem Untervermittler und die Differenzcourtage von 176 Euro dem Hauptmakler gutgeschrieben.

ALLES AUF EINEN BLICK

Das Beste daran ist: Der Hauptmakler erhält nur eine Courtagerechnung für alle abgerechneten Umsätze. In unserer Vermittlerabrechnung sind die Abrechnungsstrukturen so eingebunden, dass auf der Courtagerechnung zwischen Eigen- und Strukturumsätzen unterschieden wird. Alles ganz übersichtlich und transparent.

*»Der Verwaltungsaufwand
des Maklers rund um
das Thema Courtagen ist
nahezu bei null.«*

Untervermittler oder Tippgeber des Maklers erhalten von MAXPOOL jeweils eine eigene Abrechnung und auch den Courtageteil direkt auf dem Konto gutgeschrieben. Der Verwaltungsaufwand beim Makler ist damit nahezu null.

FAZIT

Im Bereich Courtagerechnung führt MAXPOOL wohl den Markt an. Kaum ein anderer Maklerpool kann so vollautomatisch und strukturiert in mehrere Ebenen Courtagen abrechnen und verteilen wie wir. Das spart Maklerunternehmen nicht nur wertvolle Zeit, sondern führt aufgrund übersichtlicher Abrechnungsdokumente auch zu deutlich verbesserter Finanzbuchführung. <



Markus Wolf,
Abteilungsleiter Abrechnungen
und Prokurist, MAXPOOL



Günstig und leistungsstark

Die neue maxUnfall ist da!

Alle Infos finden Sie auf
www.maxpool.de



Grüner mobil auf zwei Rädern: Bike-Leasing macht es möglich

Das Auto stehen lassen und auf das Rad steigen: Für die eigene Fitness, das seelische Wohlbefinden und die Umwelt bietet das aktive Fortbewegen auf zwei Rädern zahlreiche Vorteile!

Dass der Markt boomt und hochpreisige Modelle das Angebot bestimmen, verwundert kaum. Wer auf der Suche nach einem erstklassigen Fahrrad oder E-Bike ist, greift tief in die Tasche. Bike-Leasing könnte die perfekte Alternative für jeden Gelegenheitsradler sein, der sich (noch) nicht zum Kauf durchringen kann.

Das Konzept ist einfach: Nach Auswahl des passenden Modells schließen Leasingnehmer den Vertrag über einen definierten Zeitraum ab. Durch die Zahlung eines Einmalbetrags oder monatliche Leasingraten geht das Rad in den vorübergehenden Eigenbesitz über. Anstatt den sofortigen Kauf zu überschlagen, ermöglicht die Ratenzahlung, das gewünschte Bike vollumfänglich zu nutzen. Erst am Ende des Leasingvertrages wird entschieden, ob das Rad an den Leasinggeber zurückgegeben wird oder nach Zahlung einer Abschlagssumme in den Privatbesitz übergeht.

MIT JEDEM TRITT ZUM TÄGLICHEN GLÜCK

Die Vorteile des Bike-Leasings sind vielfältig. Qualitativ hochwertige Modelle lassen sich testen und verlangen keine sofortige Kaufentscheidung. Zudem wird jede Fahrt zu einem Beitrag für den Umweltschutz. Bei weiteren Strecken ist das Leasen eines E-Bikes eine schöne Alternative zum Auto, die zweifellos Geld beim Tanken spart und weniger Stress bei der Parkplatzsuche garantiert.

Ein guter Auftakt in den Tag, den MAXPOOL seinen Mitarbeitern und Kollegen fortan anbietet. Mit einem exklusiven Leasingangebot über Businessbike lässt sich die Entscheidung zwischen steigenden Spritpreisen und körperlicher Bewegung deutlich einfacher fällen. Alle Informationen zu möglichen Modellen, Preisstrukturen und FAQ gibt es für interessierte Radfahrer hier: www.businessbike.de <

