

Direktvereinbarung

Sicherheit

Sie haben immer ein direktes Vertragsverhältnis zu den Gesellschaften. Haftungspartner für die Courtageauszahlung, Bestandspflegezahlung und Stornoreserve ist die jeweilige Versicherungsgesellschaft.

Zudem haben Sie immer die kompletten Rechte an Ihrem Kundenbestand. So ist gewährleistet, dass Sie diesen jederzeit veräußern können- ohne Zustimmung eines Dritten wie zum Beispiel eines Maklerpools.

Höhere Courtagen

Viele gehen davon aus, bei einem Maklerpool höhere Courtagen als bei einer Direktvereinbarung zu erhalten. Ein Irrtum. Denn bei einer Direktvereinbarung profitieren Sie neben einer höheren Abschlusscourtage zusätzlich von der vollen Bestandspflegeprovision und zahlreichen anderen Bonifikationen sowie Sondervergütungen.

Außenwirkung

In der Police, die Ihr Kunde zugeschickt bekommt, stehen Ihre Kontaktdaten und Ihre Firmierung – nicht die des Maklerpools.

Service

Sie haben eigene Maklerbetreuer und auf Wunsch einen engen persönlichen Draht zu diesen. Ob fachliche Fragen oder administrative Probleme. Ihnen wird auf direktem Weg geholfen.

Nachteil Verwaltungsaufwand

Sie müssen mit jedem Produktpartner eine eigene Courtagezusage aushandeln. Ihre Kunden liegen verstreut bei diversen Gesellschaften.

Jede Gesellschaft bietet Ihnen eigene Ansprechpartner. Sie bekommen eine eigene Vermittlernummer und Zugang zum Maklerportal. Doch haben Sie diese immer zur Hand?

Maklerpool

Risiko

Der Kundenbestand gehört formaljuristisch dem Maklerpool. Denn dieser hat das Vertragsverhältnis zur Gesellschaft und reicht das Geschäft ein. Zwar sichern die meisten Pools eine Freigabe des Kundenbestandes vertraglich zu, doch was passiert im Insolvenzfall? Der Makler hat keinen Rechtsanspruch auf Zahlung der Bestandspflege und die gebildete Stornoreserve fällt womöglich in die Insolvenzmasse. Denn Haftungspartner ist der Maklerpool.

Des Weiteren hat der Insolvenzverwalter die Möglichkeit, den Kundenbestand zu veräußern, um Gläubigerinteressen zu bedienen.

Der Makler hat keinen Vertrag mit der Gesellschaft, bei der das Geschäft eingereicht wird. Dieses geschieht anonym über den Maklerpool.

Courtagen

Oftmals liegen die Courtagen niedriger als bei Direktvereinbarungen. Denn im Laufe der Zusammenarbeit heben die Versicherungsunternehmen – je nach Intensität der Zusammenarbeit – die Courtagen an.

Zudem werden Bestandspflegen selten und unzuverlässig gezahlt. Der Makler hat kaum Möglichkeiten dies zu kontrollieren.

Außenwirkung

Das Versicherungsunternehmen druckt in die Versicherungspolice den Namen des Geschäftspartners – also des Maklerpools.

Dies ist unnötig und ärgerlich und führt zu Irritationen beim Kunden. Denn häufig schließt dieser gedanklich nicht bei einer bestimmten Gesellschaft den Vertrag ab, sondern bei seiner Vertrauensperson, dem Makler.

Service

Maklerpools sind häufig bemüht einen guten Service zu bieten.

Es werden Ansprechpartner der Gesellschaften benannt, doch häufig kommt zu diesen kein persönlicher Kontakt zustande.

Insbesondere bei fachlichem Rat stoßen Maklerpools häufig an Ihre Grenzen. Hier sind persönliche Ansprechpartner der Gesellschaften wichtig, die Ihnen weiter helfen können.

Vorteil Verwaltungsaufwand

Die vermittelten Anträge werden einfach an den Pool weitergeleitet. Dieser kümmert sich um die Abwicklung und Auszahlung. Die Kunden werden meist in einem Kundenverwaltungssystem erfasst. So hat der Vermittler stets den vollen Überblick.