

Höheres Einkommen durch Honorar-Factoring

Nicht wenige Makler denken - vor allem angesichts sinkender Provisionen und verlängerter Stornohaftungszeiten in der Lebensversicherung - über Honorare als alternatives Vergütungsmodell nach. Die Deutsche Verrechnungsstelle für Versicherungs- & Finanzdienstleistungen AG (DVVF) bietet einen neuen Service, der dabei unterstützen soll.

Honorar-Factoring heißt eine neue Dienstleistung, die die DVVF gemeinsam mit einem kooperierenden Factoring-Unternehmen Maklern bundesweit anbietet. Makler, die sich für eine Zusammenarbeit mit der DVVF entscheiden, können ihre Honorarforderungen über die Verrechnungsstelle an das Factoring-Unternehmen verkaufen.

Dafür müssen sich Makler zunächst kostenpflichtig bei der DVVF registrieren. Fällig werden ein Jahresgrundbetrag abhängig von der Mitarbeiterzahl des eigenen Betriebes – Minimum 120 Euro – sowie extra Gebühren für einzelne Dienstleistungen. Dazu gehören die Rechnungsstellung, die Zahlungsüberwachung und das Mahnwesen. „Wir bieten diese Dienstleistung unterhalb der Selbstkosten, die ein Makler hat. Der Makler konzentriert sich auf seine Kernkompetenzen. Ärzte, Steuerberater und Anwälte bedienen sich seit langem erfolgreich solcher Dienstleistungen“, erklärt das Unternehmen.

In einem weiteren Schritt muss auch mit dem Factor ein Vertrag geschlossen werden. Dazu wird online ein Fragebogen ausgefüllt. Sinn des Fragebogens ist die Bonitätsprüfung. Da Factoring ein Finanzierungsinstrument ist und der Factor nach KWG von der BaFin überwacht wird, muss er wie eine Bank die Bonität eines künftigen Kunden abchecken. Das Ergebnis der Prüfung entscheidet, ob und wenn ja in welchem Umfang und zu welchen Bedingungen die Honorarforderungen durch die Factoring-Gesellschaft aufgekauft werden können.

Elke Pohl