

Die neue LV-Abrechnungsformel bei maxpool: 88 Prozent für angebundene Partner

maxpool setzt ab sofort auf volle Transparenz. Das Unternehmen definiert den Anteil der LV-Courtagen für angebundene Partner auf einen Pauschalwert von 88 Prozent über alle Bereiche. Das bedeutet, dass maxpool von allen Courtagearten aus dem Bereich LV jeweils 12 Prozent als Vergütung für sich selbst berechnet, ganz gleich ob es sich dabei um Abschlussvergütung, laufende Abschlussvergütung oder Bestandspflegecourtage handelt. Bei inaktiven Maklern, die nur gelegentlich Geschäft über die Hamburger platzieren, liegt das Verhältnis bei 80 Prozent für den Makler und 20 Prozent für maxpool. Die Neuregelung gilt für alle LV-Neugeschäfte ab dem 01.05.2015. Sofern ein Versicherer seine Vergütungskonditionen bereits infolge des LVRG reduziert hat, rechnet maxpool ab sofort nach dem neuen Verteilungsschlüssel. Dazu maxpool-Chef Oliver Drewes: „Infolge der Umsetzung des LVRG kann der Makler kaum mehr überblicken, welche Tarife bei welchem Anbieter wie vergütet werden. Wir möchten mit unserer neuen Abrechnungsstrategie als Partner des Maklers unseren Beitrag dazu leisten, diese undurchsichtige Situation nicht zusätzlich noch zu verkomplizieren. So kamen wir auf die pauschale 88-Prozent-Formel. Damit zeigen wir indirekt auch unsere Eingangssätze als maxpool auf, was ich nur fair und transparent finde.“

Der Qualitätspool stellt sein Vergütungssystem auf volle Transparenz um. Für den Makler ergibt sich hieraus eine Win-win-Situation.

maxpool setzt ab sofort auf volle Transparenz. Das Unternehmen definiert den Anteil der LV-Courtagen für angebundene Partner auf einen Pauschalwert von 88 Prozent über alle Bereiche. Das bedeutet, dass maxpool von allen Courtagearten aus dem Bereich LV jeweils 12 Prozent als Vergütung für sich selbst berechnet, ganz gleich ob es sich dabei um Abschlussvergütung, laufende Abschlussvergütung oder Bestandspflegecourtage handelt. Bei inaktiven Maklern, die nur gelegentlich Geschäft über die Hamburger platzieren, liegt das Verhältnis bei 80 Prozent für den Makler und 20 Prozent für maxpool. Die Neuregelung gilt für alle LV-Neugeschäfte ab dem 01.05.2015. Sofern ein Versicherer seine Vergütungskonditionen bereits infolge des LVRG reduziert hat, rechnet maxpool ab sofort nach dem neuen Verteilungsschlüssel.

Dazu maxpool-Chef Oliver Drewes: „Infolge der Umsetzung des LVRG kann der Makler kaum mehr überblicken, welche Tarife bei welchem Anbieter wie vergütet werden. Wir möchten mit unserer neuen Abrechnungsstrategie als Partner des Maklers unseren Beitrag dazu leisten, diese undurchsichtige Situation nicht zusätzlich noch zu verkomplizieren. So kamen wir auf die pauschale 88-Prozent-Formel. Damit zeigen wir indirekt auch unsere Eingangssätze als maxpool auf, was ich nur fair und transparent finde.“

Win-win-Situation für den Makler

Was bedeutet die neue maxpool-Formel für den Makler? Er kann sich sicher sein, dass er von maxpool stets 88 Prozent der Poolkonditionen ausgezahlt bekommt. Aufgrund der Geschäftsbündelung als Poolgemeinschaft bezieht maxpool zumeist einen Vergütungssatz vom Produktgeber, der im Mittel zwischen 10 und 20 Prozent über dem Wert liegt, den der Makler auf direktem Wege bei einer Direktanbindung an den Versicherer erhalten würde. Insofern bleibt die "Win-win-Situation" durch die Zusammenarbeit mit einem Pool unverändert bestehen. Der Abrechnungssatz ist im Übrigen so austariert, dass er im Vergleich zu den bisherigen maxpool-Abrechnungskonditionen mindestens gleich, zumeist aber etwas besser für den Makler ausfällt.

Fazit: 88 Prozent von maxpool entsprechen 100 Prozent oder mehr im Vergleich zu einer direkten

Anbindung an einen Produktgeber. Und im Vergleich zu den bisherigen Abrechnungskonditionen stellt maxpool seine Partner keinesfalls schlechter. Besonders im Hinblick auf die Bestandspflegevergütung ist das neue System sogar eine deutliche Besserstellung.

maxpool beteiligt sich an den LVRG bedingten Courtagederuzierungen

Der Qualitätspool trägt dank der Neuregelung auch einen Teil der Minuslast, die durch die Courtagederuzierung entsteht. Denn 12 Prozent auf einen geringeren Vergütungssatz machen natürlich auch eine geringere Beteiligung für maxpool und eine proportional höhere Vergütung für seine Partner aus als mit dem alten System. „Der Grund dafür ist, dass wir uns in einer Schicksalsgemeinschaft mit dem Makler sehen“, führt Oliver Drewes aus. „Der Makler kann sich darauf verlassen, dass wir als Pool einen einheitlichen Kostensatz auf Prozentbasis für unsere Dienstleistungen erheben und uns bei geringeren Abrechnungssätzen daher automatisch mit reduzieren. Somit begegnen wir auch dem Verdacht, dass sich der Pool auf Kosten des Maklers hinsichtlich der LVRG-Reduzierung schadlos halten möchte. Ich halte unser Modell für fair und transparent und wir setzen damit ein Zeichen am Markt.“

Pressekontakt:

Nina Kehrle
Telefon: 040 / 29 99 40 - 436
Fax: 040 / 29 99 40 - 630
E-Mail: presse@maxpool.de

Unternehmen:

maxpool Servicegesellschaft für Finanzdienstleister mbH
Glockengießerwall 2
20095 Hamburg

Internet: www.maxpool.de

Über maxpool

maxpool zählt mit mehr als 5.000 kooperierenden Maklern zu den größten unabhängigen Maklerpools in Deutschland. Neben Produkten von über 100 namhaften Gesellschaften bietet die 1994 gegründete Servicegesellschaft für Finanzdienstleister erstklassige eigene Deckungskonzepte im Versicherungsbereich an. maxpool übernimmt für seine Partner den kompletten Abwicklungsservice im täglichen Geschäft, trägt in Teilen die Produktauswahlhaftung für seine Partner und bietet einen objektiven und unabhängigen Leistungsservice für den Schadenfall.

maxpool