

IQ²strategies GmbH bietet alternative Vergütungsmodelle zur Abschlussprovision

Nach den vielen neuen regulatorischen und gesetzlichen Anforderungen der letzten Jahre, drohen den unabhängigen Versicherungsvermittlern tiefgreifende Änderungen und Kürzungen der Vergütung Ihrer Vermittlungserfolge, sollten die GDV - Diskussionsvorschläge beim Gesetzgeber Gehör finden.

Nach den vielen neuen regulatorischen und gesetzlichen Anforderungen der letzten Jahre, drohen den unabhängigen Versicherungsvermittlern tiefgreifende Änderungen und Kürzungen der Vergütung Ihrer Vermittlungserfolge, sollten die GDV - Diskussionsvorschläge beim Gesetzgeber Gehör finden.

Dirk Erfurth (GGF der IQ²strategies GmbH): „Als Produktentwickler stellt sich schon längere Zeit die Frage, ob es andere Lösungen gibt, bei denen der Vermittler für seine erbrachten Vermittlungs- und Beratungsleistungen keine5 oder sogar 10 Jahre haften muss und kein wirtschaftliches Risiko des Stornos eingeht. Wir empfehlen deshalb alternative Vergütungsmodelle. „

Auf den Punkt gebracht: Der Vermittler bestimmt die Vergütung selbst. Je nach Beratungsanlass und Aufwand, individuell für jeden Kunden. Die Kunden erhalten im Gegenzug dafür einen Nettotarife (IQ4Life Rentenpolice) bzw. den max. Rabatt auf die Vermögensverwaltungs-Einstiegsgebühr(IQ4Invest - Strategiedepot).

Aufgrund der Anforderungen des § 34f GewO und der möglichen Ausweitung auf die Fondspolice ist mit steigender Nachfrage nach gemanagten Strategielösungen im Versicherungsmantel und im Investmentdepot zu rechnen. Ein Anbieterwechsel ist hier eine Option, wenn dieser für den Kunden einfach und kostengünstig ist.

Die Vermittlungsgebühr kann auf Monatsbeitragsbasis oder in Prozent berechnet werden, es gibt 3 Zahlungsoptionen für die Vermittlungsvergütung, eineStornohaftung entfällt.

IQ²strategies GmbH übernimmt die gesamte Abwicklung.

Wir sind davon überzeugt, dass für unabhängige Versicherungs- und Finanzanlagenvermittler im LV/ Fonds- Bestand die Zukunft liegt. Deshalb richtet IQ²strategies GmbH bei den neuen, alternativen Vergütungsmodellen den Fokus auf eine laufende Vergütung, die an der Höhe des betreuten IQ4Life- Policen- bzw. des IQ4Invest-Depotwerts gemessen wird. Damit wird der Vermittler erstmals adäquat am Erfolg der Police und an einer konstanten Kundenbeziehung beteiligt.

IQ²strategies GmbH sucht bundesweit Vertriebskoordinatoren. Besuchen Sie uns am 24.09. auf der Hauptstadtmesse in Berlin (am Stand BB Wertpapierverwaltung).

Mehr Informationenunter: <http://www.iqstrategies.de/geschaeftpartner-werden/>

Pressekontakt:

IQ²strategies GmbH
Burgstädter Str. 8

09212 Limbach - Oberfrohna

Telefon: 03722 / 9 00 04

Fax: 03722 / 9 00 19

E-Mail: office@iqstrategies.de

Internet: www.iqstrategies.de

IQ2 strategies