

# Presseanfrage Versicherungsmagazin

## I. Welche Service-Schwerpunkte setzt Ihr Haus 2019?

*Für unsere Kunden und unsere Kooperationspartner weitestgehend auf Online Kommunikation umstellen.*

## II. Wie hoch waren 2017/18 Ihr Umsatz? Wie ist der Trend 2019? Wie viele Vermittler sind Kunden?

*Umsatz 2017 ca. 1,25 Mio, 2018 ca. 1,3 Mio, 2019 ca. 1,5 Mio, ca. 5 % bis 10 % Steigerung p.a., ca. 400 Vermittler sind unsere Partner*

## III. Wie will ihr Haus den Rückgang von „aktiven“ Versicherungsmaklern bewältigen?

*Durch Anwerbung neuer Makler und solche die es werden wollen, Unternehmensberatung für angehende Makler.*

## IV. Kann ein Versicherungsmakler, der mit Ihrem Haus eine Vereinbarung hat, seinen "Kundenbestand" jederzeit verkaufen?

*Dafür gibt es keine terminlichen Vorgaben*

## V. Welchen Vorteil haben Versicherungsmakler durch Ihr Haus im Vergleich zu einem Maklerverband?

*Bei allfinanztest hat der Makler den direkten Zugang zu den Produktgebern und trotzdem hat er ein vollständiges Kundenportal ohne Aufwand. Unsere Makler haben auch Verbindungen zu anderen POOLs, Assekuradeuren und Deckungskonzeptmaklern über das Haus allfinanztest und können alles in Ihrem Kundenportal einsehen. Das ist eines unserer Alleinstellungsmerkmale.*

## VI. Was passiert im Insolvenzfall Ihres Hauses mit den Ansprüchen der Versicherungsmakler hinsichtlich der offenen Abschlusscourtage, der Bestandspflegecourtage, der Abschlusscourtage aus dynamischen Verträgen und der Stornoreserve?

*Unsere Kooperationspartner haben die Mandate Ihrer Kunden und können damit entsprechend reagieren. Die jeweilige Rechtsprechung kann man nicht voraussehen, auch wenn manche Pools behaupten, dass sie das Insolvenzrecht für diese Fälle vorab gestalten können. Besser ist vorbeugen und nicht gierig sein - allfinanztest arbeitet nicht mit diskontierten Courtagen und Stornorisiken, die andere in Millionenhöhe mitschleppen*

## Sehr geehrter Herr Plitschuweit, können Sie mir den (letzten) Satz noch einmal genau erläutern. Was machen Sie konkret besser?

*Es handelt sich um die praktische Anwendung des Zillmer Verfahrens.*

*Bei Verträgen mit Abschlussprovision ( also z Bsp. bei Lebens VS ) wird oft ein diskontierter Provisionsvorschuss ( für angenommene 5 Jahre Mindestzahlungsdauer des Beitrages durch den Versicherungsnehmer ) vom Versicherer an den Vermittler ausgezahlt.*

*Bricht der Versicherungsnehmer die Zahlung innerhalb der 5 Jahre ab, so ist der Provisionsvorschuss anteilig zurückzuzahlen. Das nennt man die Stornohaftung, die ein hohes Rückzahlungsrisiko kumuliert. Hier können durchaus 6- 7 stellige Beträge in der Haftung stehen und die Liquidität belasten. Es sind hier regelmäßig auch steuerliche Aspekte wie Bildung von Rückstellungen für evtl. Stornierungen der Lebens VS während der Stornohaftungszeit (in der Regel 5 Jahre) in der begünstigten Firma zu beachten.*

*Allfinanztest vereinbart mit den Versicherern eine Zahlung pro rata temporis, also nur der verdiente Teil der Courtage wird ausgezahlt und so weitergegeben. Damit gibt es keine Stornohaftung über 5 Jahre und bei Massenkündigungen ( TV Berichte usw. ) kein Rückzahlungsrisiko mit möglichem Liquiditätsengpass.*

**VII. Wenn ein Makler ausschließlich über Ihr Haus arbeitet, kann es dann Probleme mit seiner Selbstständigkeit geben? Wie muss er sich aufstellen, damit eine Sozialversicherungspflicht vermieden wird?**

*Ein ungebundener Makler, der mit eigenen Mandaten arbeitet, ggf. noch eine Sekretärin bezahlt, mit eigener Zulassung, nicht weisungsgebunden ist und nicht mit Ausschließlichkeit gegenüber abhängigen Pools arbeitet, eine eigene Steuererklärung abgibt oder sogar GGF einer GmbH ist und sicherheitshalber eine Anfrage bei den SV Rente und Kranken VS startet sollte SV frei bleiben.*