

INTERVIEW Jens Bredenbals (Fonds Professionell) mit Bernd Plitschuweit (Geschäftsführer von allfinanztest.de)

Jens Bredenbals

Werden Sie ihren Anteil an den Provisionen im Zuge des LVRG ändern? Wie sehen diese Änderungen im Detail aus? (Bspw. werden Sie ihren Anteil an den Courtagen im gleichen Umfang kürzen, wie ihn die Vermittler hinnehmen müssen?)

Bernd Plitschuweit

Unserer Recherche und praktischer Erfahrung nach werden die Courtagen nicht gekürzt, sondern gestreckt. Damit wird der Vermittler am Risiko des Stornos während der Vertragslaufzeit beteiligt. Das kommt uns entgegen, denn wir müssen nun keine oder weniger Stornoeinbehalte tätigen, keine Vertrauensschaden VS zahlen, keine Konten abtreten, keine anderen Sicherheiten stellen, bekommen selbst keine Stornohaftungseinbehalte abgezogen, müssen keine Stornohaftungssummen berechnen und den Vermittler damit schocken, der erkennt wieviel er davon schon verkonsumiert hat, keine zinslosen Darlehen an uns persönlich nicht immer bekannte Vermittler ausreichen, ohne Zinsen und ohne Sicherheiten, die Lage entspannt sich. Die Zahlungen erfolgen ratierlich pro rata temporis und nicht mehr vordiskontiert. Was der Vermittler ab da erhält, das hat er auch verdient - nahezu - und kann sich zurücklehnen. Ein Nachteil für ältere Vermittler, sie erleben oft nicht in ihrer aktiven Zeit das Ende der Courtagezahlungen. Hier greift das allfinanztest.de Ruhestandsmodell-[unsere Ruhestandslösung](#).

Jens Bredenbals

Werden sich Ihre Vergütungsmodelle generell ändern? (Bspw. in Abhängigkeit von dem vermittelten Volumen?)

Bernd Plitschuweit

Nein, wir arbeiten ohne Verpflichtungen für unsere Partner - keinerlei Vorgaben.

Unsere Courtagezusagen sind im Portal einsehbar- die für ein Vertrauensverhältnis erforderliche Transparenz also.

Jens Bredenbals

Setzen Sie verstärkt auf Honorarmodelle?

Bernd Plitschuweit

Wenn der Markt dies wünscht sind wir vorbereitet.

Momentan will keiner Geld ausgeben, wenn er es ja "umsonst" teurer bekommen kann.

Jens Bredenbals

Beeinflussen die neue Courtagemodelle Ihre Entscheidung zur Zusammenarbeit mit einzelnen Versicherern?

Bernd Plitschuweit

Ja, das kommt vor, es gibt unterschiedliche Vorgehensweisen der Versicherer.

Wir halten es für unsere Pflicht als Maklerpool daraus entstehende wirtschaftliche Verschiebungen zum Vorteil unserer Partner weiterzugeben.

Jens Bredenbals

Werden Sie „Hilfsmaßnahmen“ anbieten, mit denen angebundene Partner Verluste aus dem Bereich Leben ausgleichen können? Bspw. Forcierung des Sachgeschäftes oder mehr Cross-Selling?

Bernd Plitschuweit

Wir betreiben schon immer sehr gerne das klassische Maklergeschäft mit biometrischen und Sachrisiken.

Die Versicherung als Anlageform wird vermutlich im fondsgebundenen Bereich mit Kapitalgarantie - Sicherheit überleben.

Unsere Partner haben Zugriff auf eine Expertendatenbank mit Suchfunktionen nach Sparten, Lebensphasen, Risiken, Leistungseinschlüssen, Branchen usw. Sie finden hier 400 Versicherer, 680 Tarif- Onlinerechner, 12 Vergleichsrechner, Ihre Kundenverwaltung, also alles womit ein Makler - auch kleinteiliges Sachgeschäft gewinnbringend verwalten kann.