

FAQ (Frequently Asked Questions)



1	Bestandsübertragungsservice vorhanden?	ja, Onlinetool
2	Eigene Deckungskonzepte Privat/ Sach vorhanden?	ja, ausgewählte Produkte
3	Eigene Deckungskonzepte Gewerbe/ Sach vorhanden?	ja, ausgewählte Produkte, auch Produkte von anderen Deckungskonzeptmaklern
4	Lfd. Gebühren und Kosten für die Produktübersicht im Portal?	25,17 € netto zzgl. 19 % MwSt. (29,95 € brutto) monatlich oder nach Vereinbarung
5	Kostenfreie Online-Kundenverwaltung vorhanden?	ja, Onlinetool mit vielen Zusatzfunktionen
6	Kostenfreier Support bei Datenmigration aus bestehender Datenbank?	ja
7	Höhe des Ø Overhead in %?	ca. 5 %, je nach Produkt (bei Strukturen beliebig)
8	Provisionsabrechnungen in welchem Turnus?	monatlich
9	Homepagebaukasten vorhanden?	ja
10	Werden redaktionelle Inhalte für Kundennewsletter geliefert?	ja, sind im Portal vorhanden
11	Kompetenz im Bereich gewerbliche Sachversicherung vorhanden?	ja, alle bekannten und weniger bekannten Versicherungslösungen
12	Sonstige Marketingunterstützung?	ja, Lead Weitergabe, Aktionen, Kundenveranstaltungen
13	Ist die Auswahl an Produktgebern beschränkt?	Nein, prinzipiell können alle Produktgeber angeboten werden, sollte ein Produktpartner fehlen bitten wir um Information, allfinanztest.de bietet auch die Produkte anderer Pools, Assekuradeure, Deckungskonzeptmakler an – ohne Konkurrenzdenken. So hat der Makler alle Kundendaten in einer Datenbank. Das ist ein Alleinstellungsmerkmal .
14	Bestandsübertragung nach Beendigung der Zusammenarbeit?	ja, festgelegt
15	Sind Versicherer. Finanzdienstleister etc. am Maklerpool beteiligt oder umgekehrt und falls ja, wie hoch?	Nein, unabhängig und frei

16	Vergleichsrechner/ Tools vorhanden? Laufende bzw. einmalige Kosten?	ja, keine Kosten für LV, KV, KFZ, Sach Vergleiche
17	Backoffice-Unterstützung (z. B. Unterstützung bei der Angebotserstellung, Support im Schadenfall, Sekretariatsservice (Krankheit, Urlaub) etc.)?	ja, keine Kosten
18	Existieren Anbieter-Empfehlungslisten für das private- und gewerbliche Sachgeschäft	Ja, umfassende Datenbank mit Suchfunktion und Tipps
19	Wird Bestands-Provision in KV/ LV gezahlt? Wenn ja, wie viel?	ja, ab 100 € p.a.
20	Höhe der Stornoreserve (Begrenzung auf Höchstbetrag)?	Maximal bis Höhe der Sicherheit
21	Kfz-Vers.-Lösung (Rahmenvereinbarung mit einzelnen Versicherern mit Rabattierungsmöglichkeit)	ja
22	Mindestumsätze gefordert?	nein
23	Fachliche Unterstützung möglich?	ja
24	Rabattierungsmöglichkeiten im privaten Sachversicherungsbereich?	ja
25	Rabattierungsmöglichkeiten im gewerblichen Sachversicherungsbereich?	ja
26	Direktanbindung an Produktpartner über Pool möglich?	ja
27	Kunden- und Bestandsschutz?	ja, Bestandsverwaltung im Auftrag des Kooperationspartners
28	Gibt es eine persönliche regionale Betreuung der Makler durch den Pool?	Ja, überregionale Betreuung, zentral oder vor Ort fallweise, Vereinbarung
29	Individuelle Strukturabrechnung möglich?	Ja, Allfinanztest organisiert für Makler den Vertrieb, nennen Sie uns den gewünschten Subvermittler, wir organisieren alles weitere, wie Schulung, Verkaufsunterstützung usw., Monatliche Abrechnung - Abführung Overhead
30	Muss die Anbindung ausschließlich an Allfinanztest erfolgen?	Nein, Sie können beliebige andere Anwendungen führen
31	Gibt es Courtagetransparenz, nachvollziehbare Abrechnungen?	Ja, Courtagesätze sind im Portal hinterlegt, Abrechnungen sind vertragsbezogen

32	Wird der Kooperationspartner an steigenden Courtagen beteiligt?	Ja, erfolgt automatisch, da die Courtageweitergabe prozentual vom Zahlungseingang erfolgt, Das ist ein Alleinstellungsmerkmal
33	Ist der Kooperationspartner durch die Arbeit des Pools von den Produktgebern isoliert?	Nein, der Kooperationspartner geht immer den kurzen und direkten Weg zum Produktgeber bei Einholung von Angeboten, Abschluss von Verträgen, bei Schäden usw., Das ist ein Alleinstellungsmerkmal
34	Eigene Preis- Leistungsrechner mit Beratungsprotokoll?	ja
35	Elektronischer Postkorb?	ja
36	Technischer Support?	ja, für Premiumpartner
37	Weltweit arbeitsfähig ohne Papier?	ja, weil Onlinebüro

Wer steht bei allfinanztest als Betreuer in der Police?

Warum geht es nicht anders?

Um den Namen des jeweiligen Maklers einzudrucken, wäre der Versicherer gezwungen eine vollständige Vermittler-Reversierung durchzuführen. Das heißt, dass für jeden Vermittler alle Unterlagen wie Registernummer, Vermögensschadenshaftpflicht usw. angefordert, archiviert und geprüft werden müssten. Dazu erhielte jeder Makler eine eigene Unternummer. Der Aufwand ist immens und daher von vielen Versicherern nicht erwünscht.

Stellen Sie sich vor: allfinanztest bietet Ihnen mehr als 400 Produktgeber. Das heißt in einigen Sparten haben Sie Produktgeber, die Ihnen für den Fall der Fälle zur Verfügung stehen, wo Sie aber vermutlich niemals ein Geschäft einreichen. Trotzdem müsste der Versicherer Sie zuvor vollständig reversieren. Versicherer die von uns im Jahr

vielleicht nur eine Hand voll Verträge erhalten, müssten hunderte von Makler-Anbindungen realisieren. Sie können sich vorstellen: Schnell müssten Sie auf zahlreiche Versicherer verzichten und/oder erhebliche Courtagenachteile in Kauf nehmen.

Warum ist die direkte Reversierung in Wahrheit ein Nachteil?

Einer der größten Vorteile in Ihrer Zusammenarbeit mit allfinanztest sind die Back-Office-Aufgaben, die wir Ihnen abnehmen.

Beispielsweise:

Wir scannen sämtlichen Schriftverkehr und archivieren diesen reversionssicher für Sie.

Wir pflegen die Daten Ihrer Bestände wie Beitragsänderungen, Dynamiken, Versicherungssummenänderungen, Bank- & Adressänderungen, Veränderungen der SF-Klassen usw. (Siehe auch Zusammenarbeit/ Vorteile)

Um Sie als Makler in die Police einzudrucken, legen viele Versicherer Sie unter einer eigenen Untervermittlernummer an. Als Folge liefere der Postversand von Policen und Nachträgen aber auch direkt über Sie. Damit entfiere jedoch Ihr Vorteil, dass wir Ihnen quasi als kostenloses Sekretariat den größten Teil der Verwaltung abnehmen.

Gibt es Ausnahmen?

Wenn sie bereit sind die Nachteile in Kauf zu nehmen, ist es durchaus möglich, dass wir für eine Hand voll Versicherer eine Unternummer für Sie bereitstellen lassen. Wo kein oder kaum Geschäft läuft, sollte es verschmerzbar sein, wenn Ihr Name nicht in der Police steht. Immerhin geht es ja nicht um Druckvarianten, sondern um das Wohl des Kunden. Wenn Sie jedoch Versicherer haben, bei denen Sie viel Geschäft mit uns abwickeln und Ihnen Ihre Nennung wichtig ist, organisieren wir dies gerne mit Ihnen gemeinsam.

Nicht zu vergessen: Mit der direkten Schlüsselung beim Versicherer entstehen hier auch Begehrlichkeiten. Der Versicherer verlangt unter Umständen plötzlich Mindestumsätze von Ihnen oder lehnt künftig Geschäft ab, wenn ihm die Antragsqualität nicht reicht oder Sie ein erhöhtes Schadenaufkommen haben. Zwar halten wir es grundsätzlich für berechtigt, dass Geschäft einzelner Makler ablehnen kann und natürlich auch, dass er eine auskömmliche Schadenquote hat. Ein Automatismus wie dieser durch eine Untervermittlerschlüsselung teils gegeben wäre, wäre unseres Erachtens nach jedoch wenig begrüßenswert.

Was passiert, wenn meine Kunden sich bei allfinanztest melden?

Dies passiert in der Praxis sehr selten. Von über 36.000 Maklerkunden, rufen gerade einmal 1 bis 2 pro Monat bei allfinanztest an. Wenn dies passiert, wird der Kunde auf seinen Makler verwiesen. Sollte der Kunde dringend Hilfe brauchen, erfährt er diese selbstverständlich durch unsere Mitarbeiter. Doch selbst wenn es um den Abschluss einer Versicherung geht und dies ausnahmsweise durch uns geschieht, weil die Zeit eilt – zum Beispiel bei einer Reiseversicherung – wird diese selbstverständlich zu Ihren Gunsten vereinbart.

Was sage ich meinem Kunden?

Policeneindruck allfinanztest - Argumente für den Vermittler

Die Vorteile für den Kunden herausstellen.

IHR TEXT

Es gibt eine Firma allfinanztest.de, die für Sie, Herr Kunde, den Versicherungsschutz im Großhandel einkauft, so dass ich als Vermittler diese verbesserten Konditionen an Sie weitergeben kann. Im Schadenfalle, falls ich einmal nicht erreichbar bin (Krankheit oder Urlaub z. Bsp.) können Sie sich an das BackOffice von allfinanztest.de wenden.

Vorteil des Großeinkaufs ist auch die Stärke des einzelnen Kunden in der Großkundengemeinschaft von allfinanztest mit ca.350 freien Maklern und ca. 36.000 Kundenverbindungen. Das ist nicht zuletzt im Schadenfalle bei der Durchsetzung von Schadenersatzansprüchen oft entscheidend.

Allfinanztest recherchiert mit Fachangestellten im Innendienst ständig zu Versicherungsprodukten und stellt mir diese Lösungen kostengünstig in einem Onlineportal zur Verfügung.

Weiterhin stehen mir 12 Vergleichsrechenssysteme zur Verfügung sowie sämtliche aktuellen Unterlagen und Ansprechpartner von 450 Gesellschaften. Allfinanztest vergleicht nicht nur den Preis der Produkte, sondern hat Rechner zum Leistungsvergleich entwickelt, von denen dann auch Sie profitieren.

So kann ich mich als freier Makler besser und mit mehr verfügbarer Zeit um die Belange meiner Kunden kümmern.

Ansprechpartner für Sie bleibe immer ich. Entscheider bleiben immer Sie.

Wir empfehlen dem Kunden auf Nachfrage offen zu erklären, dass Sie sich mit vielen anderen Qualitätsmaklern zusammen der Einkaufsgemeinschaft allfinanztest bedienen. Durch den Zusammenschluss vieler steigt die Einkaufskraft und dies kommt Ihren Kunden über Sonderkonditionen zu Gute.

Ihre Kunden sind mit dem Konzept Einkaufsgemeinschaft vertraut, wissen aber bisher nicht, dass dies auch im Versicherungsbereich möglich ist. Entsprechend werden Ihre Kunden Ihnen dies als Ihr besonderes Geschick hoch anrechnen. Überzeugen Sie sich davon!

Courtage Overhead - Vorteil

Zum Thema kann man prinzipiell kurz antworten. Ein Kaufmann benötigt einen Ertrag, sonst kann er nicht existieren.

Allfinanztest reicht einen Prozentsatz aus den gesamten Zahlungen weiter. Dabei gibt es keine Umsatzvorgaben.

Das gilt auch für verwaltungsintensives Kleingeschäft. Der Vorteil einer prozentualen Beteiligung liegt darin, dass nur dann Kosten für den Kooperationspartner anfallen, wenn diese auch generiert werden.

Allfinanztest hat keine Bonusvereinbarungen auf Umsatz und weitere Provisionszahlungen wie Rückerstattungen aus nicht regulierten Schäden, die nicht auf bestimmte Verträge umlegbar wären. Das ist sehr transparent und auch noch kundenfreundlich.

Seite 5

Allfinanztest.de FAQ

Dem Kooperationspartner steht es frei im Einzelfalle Informationen zum Courtageeingang bei allfinanztest.de GmbH Dtl. anzufordern.

Es gibt angeblich Pools, denen Sie von der Provision scheinbar nichts abzugeben brauchen. Wenn Sie in der Bilanz eines dieser Pools recherchieren, so sehen Sie einen Umsatz von 120 Mio. € und Kosten von 80 Mio. €.

Wenn diese Recherche stimmt, so benötigt dieser Pool 40 Mio. €, also 33 % des Umsatzes im Jahr für sich.

Allfinanztest.de ist kein Pool im herkömmlichen Sinne, sondern eine Plattform für Versicherungsvermittler.

Wir bilden ein komplettes Büro ab, **sogar Verträge bei Pools und Assekuradeuren werden mit eingepflegt.**

Das ist eines unserer [Alleinstellungsmerkmale](#).

Unser Kooperationspartner erhält alles in der Kundenverwaltung revisionssicher archiviert und ausgewiesen.

Dafür benötigt er keine Manpower, denn das sind die größten Kosten im Büro, die Löhne und die EDV, abgesehen von den Gefahren der EDV wenn man dabei an der falschen Stelle sparen will oder muss.

Der Kooperationspartner hat den höchsten Nutzen, wenn er alles auf einem Portal wie allfinanztest führt, von der Akquise, über die Produktgeber, Produkte, Schulungsergebnisse, Fachwissen, Maklerbetreuertermin, Umsatzvorgaben, Verbindung mit 600 Produktgebern,

Rechnerpflege, Formulare und Ansprechpartnerpflege, Schadenverwaltung, Provisionsabrechnung für Ihre Tippgeber und Subvermittler usw. und so fort. Einzigartig ist die Vernetzung der Portalinhalte über intelligente Komfortsuchen.

Das System ist responsiv und von jedem Punkt der Welt aus nutzbar, sofern Internetverbindung vorliegt. Durch die Redundanz und physische Trennung der Systeme besteht eine hohe Datensicherheit.

Will der Kooperationspartner einmal alles sehen was das Portal allfinanztest.de und alltest.de, Kundenverwaltung, Produktübersicht usw. bieten und jede Seite nur einmal öffnen, so benötigt er dazu ca. 6 Monate - das Beste - es ist aktuell!

Siehe auch Alleinstellungsmerkmale [https://maklerpool-deutschland.de/alfi/alfi.nsf/WAZME?openform&ID=\(AZME\)0](https://maklerpool-deutschland.de/alfi/alfi.nsf/WAZME?openform&ID=(AZME)0)

Ist es sinnvoll den Kunden gegen Honorar oder Provisionsabgabe mit Nettotarifen zu beraten?

Sie können prinzipiell die Produkte aller in Deutschland zugelassenen Versicherungsgesellschaften vermitteln, so auch deren Tarife, wie eben auch Nettotarife. Angeboten werden auch Mischlösungen, wo Sie über hohe Rabatte (bis zu 50 Prozent der Nettoprämie) oder in Stufen im Tarif Ihre Courtage bis auf 0 reduzieren können. Sicher können Sie dann dem Kunden eine Rechnung schreiben und ggf. die Einforderung bis zum Inkasso betreiben. Bei großen Beträgen, die er ja dann an Sie zahlen muss, wird ggf. Missgunst aufkommen, die Vorteile im Vertrag sind schnell vergessen. Bei kleinen Beträgen lohnt oftmals das gesamte Abrechnungsprozedere nicht wirklich.

Eine weitere, aktuell umstrittene (s.a. Provisionsabgabeverbot in Portal allfinanztest.de / Service / Rechtstipps), aber bislang nicht wirklich verbotene Möglichkeit, ist die Provisionsabgabe aus der Courtage an den Kunden. Hier haben Sie nicht die Problematik der Einforderung bei Ihrem Kunden sondern erhalten die Courtage von [allfinanztest](http://allfinanztest.de) monatlich abgerechnet. Wie Sie dann mit dem Kunden weiter verfahren bleibt Ihnen überlassen. Nutzen Sie beispielsweise die Abschlussseite www.alltest.de so können Sie oder Ihr Kunde dort abschließen. Danach könnten Sie dem Kunden als Tippgeber Ihre Courtage zum Teil oder auch ganz (macht keinen rechten Sinn) abgeben. Dabei ist stets auch die Umsatzsteuer Problematik zu beachten. Es gibt auch sogenannte, selbsternannte Honorarberater.

Die Crux dabei ist nur:

Ich muss im Ernstfall mein verdientes Brot einklagen und verliere spätestens dabei den guten Kunde. Am Ende beschäftigt sich der Honorar Verkäufer zum großen Teil mit Abrechnungsvorgängen. Eine zentrale Abrechnungsstelle, die es ja auch gibt, hat vorrangiges Interesse das Geld für sich einzufordern, dabei ist der Wert der Kundenverbindung zweitrangig.

Noch etwas:

stellt man sich als objektiver BERATER dar, so ist man nicht mehr Makler. Die Haftung eines solchen Beraters ist weitaus höher als die eines Maklers, die eigentlich schon nicht zu übertreffen ist.

Mein TIPP:

Nehmen Sie den Kunden symbolisch an die Hand auf www.alltest.de, lassen Sie ihn dort abschließen und geben Sie ihm unter Beachtung der genannten Umstände eine Provision als Tippgeber, die wir gerne für Sie abrechnen,

Das geht auch in Stufen und in Hierarchien.

Stand 12.11.2020