

Anforderungen an einen Maklerpool

Regulierungspraxis spielt Pools in die Hände

In die Branche der Finanzdienstleister ist zum wiederholten Male Bewegung gekommen. Die bürokratischen Hürden, die vom Gesetzgeber sicher gut gemeint waren, sind von kleineren bis mittleren Vermittlern, die kleinteiliges Geschäft effizient verwalten müssen, ohne Selbstausbeutung beinahe nicht mehr zu stemmen. Das gilt insbesondere für die große Schar von Einzelmaklern in der Branche. Die zwingende Alternative dazu ist letztendlich der vollständige oder teilweise Anschluss an einen Vermittlerpool, der als echtes Backoffice von den administrativen Aufgaben des Maklers entlastend wirken kann.

Maklerpools, die diese Leistung bieten können sind die Gewinner dieser Entwicklung.

Der Geschäftsbetrieb eines Versicherungsmaklers besteht aus Schulungsbesuchen, Maklerbetreuergesprächen, der Einholung und Auswahl von Angeboten, der Durchführung von Berechnungen, der Aktualisierung der Software und der Antragsformulare, dem Einbuchen der laufenden Geschäftsvorfälle in die Kundenverwaltung usw. Auf der Strecke bleiben die Kundenbesuche, die Neuvertragsakquise, also das Hauptgeschäft. Kaum durchgeführt werden Prüfläufe und Selektionen in der Nachbearbeitung.

Auf die Durchführung von Prüfläufen bezüglich rechtzeitig erfolgter Policierung, Courtageeingang nach Abschluss, aus Bestand oder aus Bestandsübertragung sollte man nicht verzichten. Stiefkind ist dabei oft die revisions sichere Archivierung auf redundant geführten Systemen. Selbst die Bedingungswerke sollten über viele Jahre aufbewahrt werden.

Die Angebotserstellung sollte bereits, als faktischer Beginn der Beratung, schon dokumentiert werden. Hier ist wichtig den Kunden auf Lücken aufmerksam zu machen und dies zu dokumentieren. Bei möglichen 400 Leistungspunkten nur eines Produktes ist dies ohne Software und der dahinterstehenden Vorarbeit von Analysten eine undankbare, zeitaufwändige Arbeit. Dazu genügen jedoch nicht die bekannten, im Internet kursierenden " Preisvergleichsrechner ".

Der Kunde benötigt zuerst die Leistung und dann dafür den "Best Price".

Der billigste Versicherungsschutz wäre wohl sonst der mit 100 % Selbstbeteiligung.

Geht man davon aus, dass man die vom Gesetzgeber geforderte "hinreichende Anzahl "von Angeboten bei einer anlassbezogenen Beratung vorlegen muss, so erkennt man schnell den Wert eines Maklerpool- Backoffice.

Bei der Auswahl eines Maklerportals darf der Vermittler nicht selbstverständlich der Unabhängigkeit dieses Pools vertrauen. Gilt für Makler, im Rahmen der gesetzlich geforderten Erstinformation, die Anzeigepflicht von mehr als 10 % Beteiligung an einer anderen Firma oder eine solche Beteiligung einer anderen Firma an der Maklerfirma, so ist dies bei Maklerpools nicht immer leicht zu erkennen, erklärt Bernd Plitschuweit, Geschäftsführer von allfinanztest.de.

Allfinanztest.de GmbH Deutschland geht konsequent den Weg der Unabhängigkeit und sieht sich als Backoffice für unabhängige Vermittler, so Plitschuweit. Will man eine Maklerplattform schaffen, die dem Einzelvermittler im Tagesgeschäft wirklich hilft, so muss man so denken, handeln und auch arbeiten wie ein Makler. Hier darf man als Pool auch kein Konkurrenzdenken entwickeln. So kann es sinnvoll sein exklusive Produkte eines anderen Pools oder eines Assekuradeurs mit einzufügen. Das ist dann wohl für diesen Maklerpool ein Alleinstellungsmerkmal.

Die 10 wichtigsten Anforderungen an ein Maklerportal:

- Onlineportal mit gut sortierten und aktuellen Best Advice Produkten, auch Nischenprodukte, für jede Lebensphase, Branche, Sparte, Hobbies usw.
- Unterstützung für Trendfolger aus der Mitte der gebundenen Vermittler auf dem Wege zum Makler
- elektronische Beratungsdokumentation und revisionssichere Archivierung der Geschäftsvorfälle
- Kundenverwaltungsportal mit Dokumentenverwaltung
- geringe Kosten mit auskömmlichen Courtagen, klare Courtagevereinbarungen, Kundenschutz, Orgaschutz, Nachfolgeregelung usw.
- Vergleichssoftware, Tarifrechner von allen gebräuchlichen Produktgebern
- Ansprechpartner für Fachfragen , Schulungs- und Aktionsübersicht der Produktgeber
- Prüfläufe für Policierung und Courtageclearing
- Möglichkeit des Vertriebsaufbaues für angeschlossene Partner, Partizipation durch Multiplikation
- Courtage-Abrechnung nach beliebigen Hierarchien