

Die Zukunft der Makler



Jörg Maibom
Geschäftsführer
VINEA Makler-Service

Jürgen Riemer
Vorstand der
maklermanagement.ag

Das LV-Reformgesetz hat alternativen Vergütungsmodellen zu mehr Aufmerksamkeit verholfen. Die maklermanagement.ag unterstützt Makler weiterhin in ihrer provisionsbasierten Vermittlungstätigkeit und daneben in der Honorarvermittlung. Denn Makler können beide Vergütungsmodelle im Beratungsalltag sehr gut kombinieren.

Die Frage: „Wie wollen Sie mich bezahlen?“ werden Makler ihren Kunden künftig häufiger stellen. Denn mit dem LV-Reformgesetz rücken alternative Vergütungsmodelle stärker in den Fokus. Mit verschiedenen Vertriebsansätzen (siehe Info 1), die die maklermanagement.ag zum Einstieg in die Honorarvermittlung entwickelt hat, können Makler die Akzeptanz bei ihren Kunden für neue Vergütungsformen ausloten. Die provisionsbasierte Vermittlung müssen sie dabei nicht aufgeben.

Vergütungsformen kombinieren

Das ist der Kern des dualen Systems, wie die maklermanagement.ag das Nebeneinander von Brutto- und Nettotarifen bezeichnet. Mit dem dualen Ansatz kann im Einzelfall entschieden werden, wie der

Makler vergütet wird. Es geht nicht um entweder oder, sondern um sowohl als auch. Ein Makler sollte immer prüfen, für welchen Kunden in welcher Beratungssituation ein Honorar sinnvoller sein kann als die Courtagevariante.

Info 1: Vertriebsansätze für Netto

Zur Vertriebsunterstützung gehören Beratungsansätze für alle drei Schichten der Altersvorsorge und für Zielgruppen, die eine höhere Akzeptanz für Nettotarife haben: Freiberufler, Selbstständige, Unternehmer und besser Verdienende. Für diese Adressaten stehen Basisrentenversicherungen, Einmalanlageprodukte als Alternative zu Bankprodukten und Direktversicherungen zur Verfügung.

Info 2: Partnern werden

Interessierte Makler gehen auf die Homepage von VINEA Makler-Service. Unter <http://www.vinea-gmbh.de/partner-werden/> meldet man sich mit den üblichen Daten an. Makler, die bereits über die maklermanagement.ag eine Anbindung an die Basler Lebensversicherungs-AG haben, können innerhalb von wenigen Tagen starten. Dann ist die Erweiterung der Anbindung in der Regel erfolgt. Wer noch keine Anbindung hat, erhält diese in einer Woche.

Vorteil „netto“

Die Vertriebsansätze sind in der ersten Phase auf Basisrentenversicherungen und Einmalanlageprodukte der dritten Schicht ausgerichtet. Nettopolice sind zum Beispiel eine gute Alternative zu niedrig verzinsten Bankanlagen. In der zweiten Jahreshälfte 2016 folgt die betriebliche Altersversorgung (bAV); die Tarife stehen jetzt schon zur Verfügung. „Mit Nettotarifen steigen die Chancen der Makler, im bAV-Geschäft mehr Erfolg zu haben“, sagt Jürgen Riemer, Vorstand der maklermanagement.ag. Der Grund: Bessere Vertragswerte können dazu beitragen, die bAV-Durchdringungsquote in den Unternehmen zu erhöhen. Außerdem haben Unternehmer eine größere Akzeptanz für Honorare als Privatkunden.

Darüber hinaus haben Nettotarife im Zusammenhang mit Garantimodellen Vorteile. Denn abschlusskostenfreie Tarife mit Garantien `funktionieren` im Hinblick auf eine ausreichende und attraktive Performance deutlich besser. Ein weiterer Vorteil: „Bei der Honorarvermittlung wird die Bonität des Kunden wichtiger“, meint Riemer. Damit reduziert sich für Makler die Stornogefahr.

Partner der Makler

Da die Nettowelt spezielle Anforderungen an Kundenansprache, Honorarvereinbarung und -abrechnung sowie Geschäftsabwicklung stellt, bedient sich die maklermanagement.ag eines Spezialisten, der für sie das Nettogeschäft organisiert: die VINEA Makler-Service GmbH.

VINEA möchte interessierten Maklern den Einstieg in die Nettowelt so einfach wie möglich machen (siehe Info 2). Dazu wird ein Rundum-Service angeboten, der bei der Schulung von Mitarbeitern beginnt und bei Policenversand, Inkasso und Weiterleitung des Honorars noch nicht endet. Denn so der VINEA-Geschäftsführer Jörg Maibom: „Unsere Unterstützung soll nicht ein einmaliges Angebot sein, sondern wir möchten gemeinsam mit der maklermanagement.ag mit unseren Partnern kontinuierlich im Gespräch bleiben – ihnen im weitesten Sinn eine Heimat für ihr Nettogeschäft geben.“