

Vor- und Nachteile von Direktversicherungen

Immer wieder stellt sich die Frage, ob man Direktverträge mit den einzelnen Gesellschaften eingehen oder das Geschäft lieber über allfinanztest.de abwickeln sollte? Beides ist möglich. Auch parallel. Doch wollen wir hier den Unterschied verdeutlichen.

Beide Wege bieten Vor- und Nachteile. Einige Mitbewerber empfehlen Direktverträge, dies gäbe Sicherheit und direkten Zugriff. Doch dies ist nur eine Schutzbehauptung, denn eigentlich scheut man sich davor, die Haftung komplett zu übernehmen. Denn wer Geschäfte von Dritten über seinen Vertrag weiterreicht, haftet voll für das Stornorisiko.

Die zwei Problemfälle

Tatsächlich bietet der Direktvertrag nur wenige Vorteile. Wie z.B. der generelle Eindruck des eigenen Namens auf der Police. Der Eindruck auf der Police ist eher ein unrelevanter Punkt, immerhin ist es eine irriige Anmerkung des Vermittlers, wenn er meint, seine Kunden könnten sich nur dann bei ihm melden, wenn auch sein Name auf den Policen stünde. Dennoch: allfinanztest.de will generell nicht auf Policen stehen. Dies geschieht nur dann, wenn es hier von Seiten der Gesellschaften keine Alternativen gibt. Einige Gesellschaften verzichten gänzlich auf das Feld "es betreut sie", andere tragen sich selbst dort ein. Doch wenn die allfinanztest.de genannt werden muss, dann generell als „Versicherungsmaklergemeinschaft“ - somit dürfte jeder Kunde verstehen, worum es sich handelt. Versteht er es nicht und ruft trotzdem die genannte Servicenummer an, besteht der Vorteil, dass Sie für Ihre Kunden über ein BackOffice immer erreichbar sind und die allfinanztest.de Ihnen einen Hinweis online zukommen lässt, welcher Kunde wann und was von Ihnen wollte.

Wer es dennoch wünscht, der kann Direktverträge mit den Gesellschaften erhalten. Doch wer das nicht möchte, dem bietet die allfinanztest.de Variante wesentliche Vorteile. Im Speziellen sind hier eine Komplettabrechnung zu sehen, keine notwendigen und zeitaufwändigen Einzelverhandlungen mit Maklerbetreuern, - auch keine Provisionsdiskussionen, ein Ansprechpartner, begrenzte Stornoreserven, nicht vielfache Vertrauensschadenversicherungsprämien, ein allumfassendes Verwaltungssystem uvm.. Dies alles spart Zeit und Geld, so dass sich der Makler wesentlich intensiver seinem eigentlichen Geschäft widmen kann.

allfinanztest.de Variante	Betreff	Direktvertragsvariante
begrenzt auf Euro 10.000	Stornoreserve	unbegrenzt und zeitgleich bei einer Vielzahl von Gesellschaften
vertragsbezogen, nach Ablauf des jeweiligen Haftungszeitraumes oder entsprechendem Sachversicherungsaufkommen	Auszahlung Stornoreserve	meist auflaufend, Auszahlung erst nach Ablauf des Gesamthaftungsvolumens
alles auf einer einzigen Abrechnung (mit täglichem Onlineeinblick – auch in die Vertragsbuchung)	Provisionsabrechnung	Vielzahl von verschiedenen Abrechnungen, die meist schwer lesbar sind
für jeden Vertragspartner unwiderrufbar	Bestandsschutz	nur für Makler, teilweise auch nicht gegeben
für jeden Vertragspartner	Generationszusage	meist gar nicht gegeben, auch nicht dem Makler
nur eine einzige Prämie für alle Produktpartner (wird von allfinanztest.de bezahlt)	Vertrauensschadenversicherung	Vielzahl von Verträgen mit insgesamt enormen Kosten
in jeder Form möglich, damit nur Haftung für den Overhead	Vertrag mit Untervermittlern	meist nicht möglich
mit beliebiger Anzahl und individueller Vorgabe	Strukturabrechnung	meist nicht möglich
Besuche und Gespräche nur wenn gewünscht	Maklerbetreuer	zeitaufwändige Gesprächsführung mit abhängigen Angestellten
Auch ohne Umsatzvorgaben für alle Sparten und alle Produkte	Konditionsgarantie	Keine Garantie und immer Umsatzvorgaben für gute Konditionen

neutral und unabhängig, immer mit Alternativen versehen	Informationsbezug	Manipulation durch einseitige Information vom Maklerbetreuer der Gesellschaften
Prüfung Soll – Ist Vergleich	Courtage-Clearing	Keine Prüfung der Courtage
Prüfung auf Policierung und Bestandsübertragung usw.	Prüfläufe	Keine Terminkontrollen
Der Eindruck des Maklerverbandes auf der Police Vorteil: Bei Abwesenheit erfolgt auf Wunsch Backoffice-tätigkeit durch allfinanztest.de. Der Makler wird dem Anrufenden benannt. Gleichzeitig wird der Makler über den Anruf des Kunden informiert.	Policeneindruck	Der Eindruck des Einzelmaklers auf der Police
Zentrale Kundenverwaltung bei allfinanztest.de	Kundenverwaltung	Zentrale Kundenverwaltung bei allfinanztest.de möglich