

Checklisten

Checkliste zur Auswahl vom Pools und Verbänden

Welcher Pool passt zu mir?

Vor der Kooperation mit einem Pool oder Verbund steht die Frage nach den Zielen. Suche ich Zugang zu mehr Produktpartnern, bessere Deckungskonzepte, Expertenwissen in meinen Schwerpunktbranchen oder personelle und administrative Entlastung? Oder brauche ich vorrangig Unterstützung in Nischen, die ich allein nur mit unverhältnismäßig hohem Aufwand oder Haftungsrisiken bedienen kann? Wer einen Pool nur für Randbereiche seiner Produktpalette sucht, kann sich die Entscheidung unter Umständen leicht machen. Soll aber über einen Pool oder Verbund der Löwenanteil des Geschäftes abgewickelt werden, sind weitergehende Recherchen angebracht. Dazu haben wir eine Checkliste vorbereitet. Nicht immer können und müssen alle Fragen beantwortet werden, aber je mehr Antworten vorliegen, umso belastbarer ist die Entscheidungsgrundlage.

Checkliste für eine erfolgreiche Poolkooperation

ü Geschäftsmodell

Ist das Geschäftsmodell nachvollziehbar und transparent? Kann ich die wesentlichen Einnahmequellen des Unternehmens erkennen?

ü Geschäftsfeld

Deckt das Unternehmen meine wesentlichen Geschäftsfelder ab? Mit wie vielen

Produktgebern kooperiert das Unternehmen in den einzelnen Bereichen? Liefert mir der Pool oder Verbund Lösungen für Randbereiche meines Geschäftes?

ü Strategie

Legt das Unternehmen die gebotene Sorgfalt bei der Auswahl seiner Vertriebspartner an den Tag? Wie können die angeschlossenen Vermittler auf Ausrichtung und Konditionen Einfluss nehmen? Hat das Unternehmen schlüssige Konzepte für den Erhalt seiner eigenen Zukunftsfähigkeit und der seiner Makler entwickelt?

ü Transparenz

Veröffentlicht der Pool oder Verbund seine Bilanz einschließlich Gewinn- und Verlustrechnung zeitnah und werden die Ergebnisse von unabhängiger Seite testiert? Sind die Konditionen der Mitgliedschaft im Internet frei einsehbar? Gibt es Ratings zu Finanzstärke und Leistungsfähigkeit des Unternehmens?

ü Unabhängigkeit

Sind Produktgeber am Unternehmen beteiligt? Gewähren Produktgeber Provisionsvorschüsse oder Vorauszahlungen für Geschäft, das noch gar nicht beantragt ist? Wie hoch sind die Stornorückforderungen einzelner Versicherer? Könnten sie dem Pool die wirtschaftliche Grundlage entziehen?

ü Konditionen

Sind die Konditionen für Basismitgliedschaft, Ausbaustufen und zusätzliche Services transparent und nachvollziehbar? Gibt es Produktionsvorgaben? Wie hoch sind die Courtagen in meinen wichtigsten Geschäftsfeldern? Wie werden Courtagen und Stornoreserven abgesichert? Sind weiterhin Direktanbindungen an wichtige Produktgeber möglich?

ü Vertragsbeendigung

Werden bei Beendigung der Mitgliedschaft Kunden- und Vertragsdaten auf erstes Anfordern in verarbeitungsfähiger Form zur Übertragung bereitgestellt? Sind Willenserklärungen der Kunden für die Rückübertragung erforderlich?

ü Insolvenz

Wie sind Bestand und Stornoreserve bei Insolvenz des Pools geschützt? Ist eine Rückübertragung gewährleistet?

ü Rechtsform

Können sich Dritte zum Beispiel durch Aktienerwerb maßgeblichen Einfluss sichern, ohne dass der Pool dies verhindern kann? Verfügt das Unternehmen über ein angemessenes Haftungskapital?

ü Liquidität

Betreibt das Unternehmen ein professionelles Liquiditätsmanagement?

ü Prozessoptimierung

Wie unterstützt mich das Unternehmen bei der Optimierung meiner Geschäftsprozesse? Werde ich administrativ entlastet? Kann ich die Vertragsverwaltung und Archivierung auslagern und was kostet das? Gibt es fest definierte Ansprechpartner? Kann ich vorübergehend (zum Beispiel im Urlaub oder bei Krankheit) zusätzliche Services in Anspruch nehmen?

ü Datenschutz

Gibt es einen Datenschutzbeauftragten? Wie stellt das Unternehmen die Einhaltung von Datenschutzbestimmungen sicher? Welche Services und Weiterbildungsangebote gibt es zum Thema Datenschutz?

ü Software

Deckt das Angebot meinen derzeitigen Bedarf ab? Wie hoch sind Kosten (ggf. Ersparnisse) bei Softwarenutzung über den Pool? Kann die Software nach Beendigung der Kooperation weiter genutzt werden und zu welchen Konditionen? Verlässt sich der Pool ausschließlich auf Fremdsoftware eines oder weniger Anbieter und begibt sich dadurch in Abhängigkeiten?

ü Weiterbildung

Welche Weiterbildungsangebote hält das Unternehmen (ggf. gemeinsam mit Kooperationspartnern) vor? Wie hoch sind die Kosten und gibt es Subventionen? Ist das Unternehmen als Anbieter von Bildungsdienstleistungen und/oder als Trusted Partner bei der Initiative "gut beraten" akkreditiert?

ü Marketingservices

Entsprechen Services und Umfang meinem individuellen Bedarf? Gibt es neutrales Informations- und Prospektmaterial für meine Kunden?

ü Internetkompetenz

Bietet mir der Pool oder Verbund einen Internet-Rahmenauftritt? Kann ich regelmäßig aktuelle Inhalte ("Content") für meine Internetseite beziehen? Bietet das Unternehmen Möglichkeiten zum papierlosen elektronischen Abschluss?

ü Reputation

Welche Reputation genießt das Unternehmen bei Maklerkollegen, in der Fachpresse sowie in der Öffentlichkeit?

Sabine Brunotte, BrunotteKonzept Die Autorin ist selbstständige Vertriebs- und Marketingberaterin und gibt jährlich die Studie Maklerpools, Verbände und Servicedienstleister heraus. Die siebte Studie ist zurzeit in Vorbereitung. Mehr Informationen unter www.brunottekonzept.de.

Stand Mai 2014

Ältere Einträge:

Informationen zur Homepage von Versicherungsvermittlern

Muster zur Erstinformation

Dieser Bereich ist noch im Aufbau. Hier finden Sie bald weitere Checklisten für die tägliche Praxis.