

Kfz-Nettotarif – mit der richtigen Gestaltung für Makler interessant

**Der MiBB Maklerverbund führt aktuell eine Umfrage unter Maklern durch. Erste Zwischenergebnisse belegen, dass Makler durchaus Interesse an Netto-Tarifen haben, auch in der Einstiegssparte Kfz. Entscheidend sind die Rahmenbedingungen.
**

Der MiBB Maklerverbund führt aktuell eine Umfrage unter Maklern durch. Erste Zwischenergebnisse belegen, dass Makler durchaus Interesse an Netto-Tarifen haben, auch in der Einstiegssparte Kfz. Entscheidend sind die Rahmenbedingungen. Besonders interessant scheint ein Netto-Tarif dann zu sein, wenn er mit den Angeboten von Service-Versicherern bei Preisgestaltung und Leistungsumfang mithalten kann. Und wenn ein guter Schadenverlauf den Vermittler über eine Gewinnbeteiligung am Ende doch noch monetär belohnt. Genau diese Lösung bietet MiBB Maklern an. Interessierte Vermittler können sich noch einige Tage an der [Umfrage](#) beteiligen.

MiBB bietet seinen angeschlossenen Maklern einen Kfz-Netto-Tarif an. Der Risikoträger ist ein namhaftes Deutsches Versicherungs-Unternehmen. Umfang des Versicherungsschutzes und angebotene Dienstleistung entsprechen dem, was von Service-Versicherern erwartet wird. Für Makler ermöglicht der Tarif somit den Einstieg bei Kunden, die besonders preissensibel sind, bei der Qualität aber keine Abstriche machen möchten. Der Vermittler erhält keinerlei Courtage, profitiert nachträglich über den guten Schadenverlauf durch eine Gewinnbeteiligung. Und natürlich vom Folgegeschäft in anderen Sparten, denn für viele Vermittler stellt die Kfz-Sparte nach wie vor die Einstiegssparte beim Kunden dar.

Das Modell ist aber nicht nur für Makler interessant, denn auch der Versicherer, der sich dafür begeistern kann, zieht gezielt Makler mit gut verlaufenden Beständen an. Für Makler mit hohen Schadenquoten ist die Lösung nicht attraktiv.

Eine aktuell noch [laufende Umfrage](#) der MiBB zeigt bereits jetzt die Akzeptanz des Modells im Markt auf. Die Mehrheit der Umfrageteilnehmer sieht den eigenen Bestand als wenig schadenbelastet. Fast 90 Prozent nennen Schadenquoten von unter 70 Prozent. Was bei der von MiBB angebotenen Lösung aber zählt, ist das Ergebnis des Kumuls. Jeder einzelne Makler erhält nur dann eine Gewinnbeteiligung, wenn der Gesamtbestand aller beteiligten Kollegen gut verläuft. Andererseits bedeutet dies auch die Realisierung des grundsätzlichen Versicherungsgedankens: Wenn ein einzelner Bestand in einem Jahr schlechter verläuft, kann der betroffene Makler trotzdem noch auf eine Gewinnbeteiligung hoffen. Die abschließenden Ergebnisse der Umfrage werden in Kürze veröffentlicht.

MiBB freut sich auf eine weitere rege [Teilnahme an der Umfrage](#).

Informationen über das Produkt erfahren Sie bei MiBB.

Kontakt:

MiBB Versicherungs-Makler in Berlin Brandenburg UG (haftungsbeschränkt)

MiBB Maklerverbund

Jägerstr. 11 B

16540 Hohen Neuendorf

Tel.: 03303 / 5061 - 62

Fax: 03303 / 5061 - 63

Mail: Makler@MiBB.net

Webseite: www.MiBB.net

