

## Im Maklerverbund gemeinsam mehr erreichen: Die finpool Maklerservice AG startet mit neuartigem Konzept

**Die finpool Maklerservice AG ist ein neuer Maklerverbund, der Direktanbindungen an Versicherer vermittelt. Eine Besonderheit im finpool-Konzept stellen die frei wählbaren Serviceleistungen dar. Zweck des Verbundes ist es, nicht nur gemeinsam bessere Konditionen zu erhalten, sondern auch Herausforderungen einfacher zu meistern.**

Die finpool verschafft dem einzelnen Makler Direktanbindungen an die gängigsten Gesellschaften am Markt. Die Konditionen entsprechen hierbei den marktüblichen Courtagessätzen einer Direktanbindung. Von dem Courtageload schreibt finpool einen Teil dem jeweiligen Vermittler zusätzlich auf ein internes Verrechnungskonto gut. Dieses Guthaben kann der Makler nun wiederum in Form von Serviceleistungen frei abrufen. Das Support-Angebot der finpool umfasst insbesondere Dienste im IT-Bereich (z.B. Software, Vergleichsrechner, etc.) und im BackOffice, die Übernahme von Kosten für Seminare und Fortbildungen sowie die Generierung von Leads.

Der neue Verbund stellt dabei hohe Qualitätsansprüche – an die Arbeit seiner angebotenen Makler aber auch an sich selbst. Eine Offenlegung sämtlicher Konditionen ist daher für finpool selbstverständlich. Verbesserungen bei den Vereinbarungen mit den Gesellschaften werden automatisch an die Kooperationspartner weitergegeben. Als kleinem, aber leistungsstarken Verbund geht es der finpool Maklerservice AG darum, den Versicherern gegenüber als Einheit aufzutreten und sich somit eine bessere Position zu verschaffen. Auch Herausforderungen – etwa durch weitere staatliche Regulierungen – lassen sich in einer Gemeinschaft leichter bewältigen.



Jürgen Beisler

© finpool Maklerservice AG

finpool-Gründer Jürgen Beisler ist seit vielen Jahren als selbstständiger Finanzberater tätig und kennt die Probleme seiner Branche genau: „Bisherige Pools und Maklerverbünde bieten standardisierte Dienstleistungen an und präferieren meist bestimmte Gesellschaften. Dem

Vermittler steht dann nur eine bereits vorselektierte Auswahl an Tarifen zur Verfügung. Wählt man als Alternative die Direktanbindungen, befindet man sich den Gesellschaften gegenüber als Einzelner in der schlechteren Position und ist starkem Umsatzdruck ausgesetzt. Die finpool Maklerservice AG zeigt hier einen neuen Weg der Zusammenarbeit auf.“