

Honorar-Factoring über die Deutsche Verrechnungsstelle

Die Deutsche Verrechnungsstelle gibt bekannt, dass sie Ihren Vermittler-Kunden gemeinsam mit einem kooperierenden, erfahrenen Factoring-Unternehmen eine neue Funktion zur Verfügung stellen kann: Factoring/Verkauf von Honorarforderungen.

„Wir sind sehr stolz, dass wir diese neue Funktion nun bundesweit als erste unseren Vermittlern zur Verfügung stellen können“, so Michael A. Hillenbrand, Vorstand der Deutschen Verrechnungsstelle.

„Denn die Zeit ist reif! Wer sich vor dem Hintergrund der Auswirkungen des LVRG – also Provisionskürzungen und Verlängerung der Stornohaftungszeiten – nicht zwischen Not und Übel entscheiden will, der muss umdenken. Und die Alternative lautet: Honorar, z. B. als Vermittlungshonorare in Verbindung mit einem Netto-Produkt, oder als Beratungshonorar.“

Durch die Factoring-Lösung der Deutschen Verrechnungsstelle ist dies nun auch mit Kunden möglich, die ein höheres Honorar nicht auf einmal bezahlen können, der Vermittler aber auf die Einnahmen angewiesen ist.

„Dann vereinbart der Vermittler mit dem Kunden ganz einfach eine monatliche Ratenzahlung über bis zu 36 Monate, und verkauft diese Forderung direkt über unser Portal an das mit uns kooperierende Factoring-Unternehmen.“

Die Vermittler vermeiden dadurch nicht nur Provisionskürzungen und/oder Verlängerungen der Stornohaftungszeiten durch die Versicherer, sondern können die Vor-LVRG-Umsätze halten oder sogar steigern. UND der Kunde profitiert erheblich durch die gesunkenen Kosten (inklusive Honorar) und die deutlich verbesserten Ablaufleistungen im Vergleich zu den extrem geladenen Provisionsprodukten.

Besonderheiten der Factoring-Lösung der Deutschen Verrechnungsstelle sind u. a.: KEINE Produktbindung, KEINE Versichererbindung, KEINE vorgeschriebene Honorarhöhe.

Interessierte Vermittler erhalten weitere Informationen direkt bei der Deutschen Verrechnungsstelle oder bei einem der Seminare der „Alles Lüge (!)-Tour“ 2015 (www.dvvh.de/seminar.html).