



## Servicevereinbarungen auf Knopfdruck: Wie sich Maklervergütung digitalisiert

Michael Fiedler

**Provisionen bleiben das dominierende Vergütungsmodell im Versicherungsvertrieb. Gleichzeitig gewinnen Servicevereinbarungen, Honorarmodelle und wiederkehrende Vergütungen an Bedeutung. Die Anbindung der Plattform DIPAY an den Inveda Makler Assistenten zeigt, wie sich die technische Infrastruktur im Maklermarkt an diese Entwicklung anpasst.**

### Wiederkehrende Vergütung gewinnt an Bedeutung

Hinter der technischen Integration steckt ein größerer Markttrend. Während klassische Abschluss- und Bestandsprovisionen weiterhin die wichtigste Einnahmequelle vieler Vermittler darstellen, beschäftigen sich immer mehr Makler mit ergänzenden Vergütungsmodellen. Dazu gehören Servicevereinbarungen für laufende Betreuung, Honorarangebote oder wiederkehrende Serviceentgelte. Diese Modelle bringen jedoch zusätzliche Anforderungen mit sich. Verträge müssen verwaltet, Rechnungen erstellt und Zahlungen überwacht werden. Je stärker solche Konzepte genutzt werden, desto wichtiger werden digitale Prozesse.

### Von der Beratung zur laufenden Kundenbeziehung

Die Anbindung von DIPAY soll genau an dieser Stelle ansetzen. Die Plattform unterstützt Versicherungsmakler

und Finanzdienstleister bei der digitalen Verwaltung von Servicevereinbarungen, Honorarmodellen und wiederkehrenden Vergütungen. Vertrags-, Rechnungs- und Zahlungsprozesse werden dabei zentral gesteuert und weitgehend automatisiert. Durch die Integration in den Inveda Makler Assistenten sollen zusätzliche Anmeldungen und Medienbrüche vermieden werden. Ziel ist es, die entsprechenden Prozesse direkt in den Arbeitsalltag der Vermittler einzubinden.

### Plattformen statt Insellösungen

Gleichzeitig verdeutlicht die Integration einen weiteren Trend im Markt für Maklerverwaltungsprogramme. Die Systeme entwickeln sich zunehmend von reinen Verwaltungswerkzeugen zu offenen Plattformen. Externe Anwendungen für Beratung, Kommunikation, Dokumentation, Automatisierung oder Zahlungsabwicklung werden über Schnittstellen in bestehende Arbeitsprozesse eingebunden.

„Die Integration verdeutlicht einen strukturellen Wandel im Vermittlermarkt. Während klassische Provisionsmodelle unter regulatorischem und wirtschaftlichem Druck stehen, gewinnen Servicevereinbarungen und laufende Vergütungsmodelle zunehmend an Bedeutung. Für Makler wird damit nicht nur die Beratungsleistung selbst, sondern auch die effiziente digitale Verwaltung dieser Modelle zu einem entscheidenden Wettbewerbsfaktor“, sagt Dirk Pappelbaum, CEO der Inveda.net GmbH.

## Digitale Infrastruktur für wiederkehrende Erlöse

Für viele Vermittler dürfte dabei weniger die technische Schnittstelle als die dahinterstehende Entwicklung relevant sein. Wiederkehrende Kundenbeziehungen erfordern zunehmend wiederkehrende digitale Prozesse. Wer Servicevereinbarungen oder laufende Betreuungsmodelle wirtschaftlich organisieren möchte, benötigt Werkzeuge für Vertragsverwaltung, Abrechnung und Zahlungsabwicklung, die möglichst automatisiert funktionieren. Die neue Anbindung von DIPAY an die Inveda-Welt zeigt damit exemplarisch, wie sich die technische Infrastruktur im Vermittlermarkt verändert. Die Digitalisierung betrifft nicht mehr nur die Beratung selbst, sondern zunehmend auch die wirtschaftliche Organisation langfristiger Kundenbeziehungen.

Die Integration wurde kurz vor der [VIFIT am 9. Juni in Leipzig](#) vorgestellt. Auf der Veranstaltung stehen unter anderem digitale Maklerprozesse, Servicevereinbarungen und moderne Vergütungsmodelle im Fokus.

Versicherungs- und Finanznachrichten

# expertenReport



<https://www.experten.de/id/4950206/Servicevereinbarungen-auf-Knopfdruck-Wie-sich-Maklerverguetung-digitalisiert/>