



// WECHSEL-GUIDE · AUSGABE 10/2026

RAUS AUS DER STRUKTUR.

Der Guide, bevor du wechselst.

Für Vermittler aus Strukturvertrieb und Ausschließlichkeit, die über den Weg in die freie Maklerschaft nachdenken – ehrlich, konkret, ohne Verkaufsshow.

01	Wo stehst du wirklich?	s. 2	05	So rechnest du in Euro	s. 6
02	Handelsvertreter oder Makler?	s. 3	06	Deine eigene § 34d-Erlaubnis	s. 7
03	Der Wechsel in sechs Schritten	s. 4	07	Der nächste Schritt	s. 8
04	Zwölf Fragen an deinen Altvertrag	s. 5			

MIT CHECKLISTE UND RECHENBLATT ZUM AUSFÜLLEN · KOSTENLOS · KEINE RECHTSBERATUNG

Wo stehst du **wirklich**?

Du bringst die Kunden. Du machst die Abschlüsse. Und am Ende gehört der Bestand jemand anderem. Wenn dir dieser Satz bekannt vorkommt, sind die folgenden fünf Punkte für dich geschrieben.

01 Der Bestand gehört nicht dir.

In vielen Strukturen und in der Ausschließlichkeit läuft jede Police über den Vertrieb oder die Gesellschaft. Gehst du, bleibt dein Lebenswerk dort – und du fängst neu an. Genau diese Abhängigkeit hält viele länger, als sie wollen.

02 Rechtlich selbstständig – in der Praxis oft fremdbestimmt.

Als Handelsvertreter nach § 84 HGB bist du formal selbstständig. Im Alltag bestimmen aber häufig Vorgaben, Zielsysteme und Produktregale, was du wann verkaufst. Was das rechtlich bedeutet, zeigt Kapitel 02.

03 Die Vergütung ist schwer zu durchschauen.

Einheiten, Bewertungssummen, Karrierestufen: Wer in solchen Systemen arbeitet, weiß oft nicht genau, wie viel Euro eine einzelne Beratung tatsächlich wert ist.

04 Aufstieg hängt oft am Rekrutieren.

In vielen Strukturen führt der Weg nach oben über neue Vertriebspartner – nicht über gute Beratung. Wer gern mit Kunden arbeitet, kommt so schwer voran.

05 Der Wechsel wirkt riskant.

Ohne Vertrieb im Rücken fehlen scheinbar Technologie, Abrechnung, Produktzugänge und Kollegen. Diese Sorge ist berechtigt – und der Hauptgrund, warum viele bleiben. Dieser Guide nimmt sie Stück für Stück auseinander.

// SELBSTCHECK

Drei ehrliche Antworten

- ☐ Ich weiß, wem mein Bestand gehört, wenn ich gehe.
- ☐ Ich kann in Euro sagen, was mir ein einzelner Abschluss bringt.
- ☐ Ich entscheide selbst, welche Produkte ich anbiete.

Ein Kreuz fehlt? Dann lies weiter.

// AUS DER AUSSCHLIESSLICHKEIT?

Statt eines Produktregals: der Markt.

Fast alles hier gilt für dich genauso. Der Unterschied: Als Makler arbeitest du für deine Kunden und wählst aus dem Markt – über neo aus über 200 Produktgeber- und Technologiepartnern, mit Vergleichsrechnern und Research je Produktkategorie.

Handelsvertreter – oder freier Makler?

Das HGB unterscheidet genau: Als Handelsvertreter nach § 84 bist du ständig damit betraut, für ein anderes Unternehmen zu vermitteln – selbstständig, aber dein Geschäft gehört wirtschaftlich dem, für den du arbeitest. Welcher Status gilt, entscheidet die gelebte Praxis, nicht nur der Vertragstext.

	HANDELSVERTRETER · § 84 HGB	FREIER MAKLER · EIGENE ERLAUBNIS
Für wen du arbeitest	Für das Unternehmen, das dich betraut – in vielen Strukturvertrieben sogar als Untervertreter eines Vertriebs (§ 84 Abs. 3 HGB). Als Versicherungsvertreter stehst du rechtlich auf der Seite des Versicherers (§ 59 Abs. 2 VVG).	Für deine Kunden: Als Versicherungsmakler vermittelst du im Auftrag des Kunden (§ 59 Abs. 3 VVG) und wählst aus dem Markt, was zu ihm passt.
Pflichten & Weisungen	Du musst dich um Abschlüsse bemühen und die Interessen des Unternehmens wahrnehmen (§ 86 HGB) – dazu kommen Vorgaben zu Produkten und Prozessen, in vielen Strukturen auch Zielvorgaben.	Keine Weisungen von Produktgebern oder von neo, keine Zielvereinbarungen. Verpflichtet bist du deinem Kunden.
Wettbewerb	Die Pflicht zur Interessenwahrung schließt Konkurrenzgeschäft während des Vertrags in der Regel aus. Danach ist ein Wettbewerbsverbot nur schriftlich, für höchstens zwei Jahre, auf Bezirk oder Kundenkreis beschränkt und gegen angemessene Entschädigung möglich (§ 90a HGB).	Alle Gesellschaften, andere Pools parallel, keine Ausschließlichkeit – auch nach einem Ende der Zusammenarbeit mit neo.
Wem der Bestand gehört	Die Kunden gewinnst du für das Unternehmen. Endet der Vertrag, bleibt der Bestand dort; dir steht höchstens ein Ausgleichsanspruch zu (§ 89b HGB) – und der entfällt bei eigener Kündigung in der Regel.	Deine Kunden haben ihren Maklervertrag mit dir. Bei neo ist jede Police dir direkt zugeordnet – dein Bestand ist dein Unternehmenswert.
Kündigung	Gesetzlich ein Monat im ersten Vertragsjahr, steigend auf sechs Monate nach fünf Jahren – jeweils zum Monatsende, sofern nichts anderes vereinbart ist (§ 89 HGB). Verträge sehen oft längere Fristen vor.	Bei neo drei Monate zum Quartalsende, keine Bindung darüber hinaus. Deine Anbindungen führst du weiter – mit Einverständnis des jeweiligen Produktpartners.
Dein Auftritt	Unter der Marke des Unternehmens oder des Vertriebs.	Unter deiner eigenen Marke – bei neo inklusive Maklerverwaltungsprogramm und FinanzCockpit-Kunden-App.

// SO IST ES BEI NEO

Kein § 84 HGB. Kein Handelsvertreter. Kein Kleingedrucktes. Du bist Makler – und dein Bestand bleibt deiner.

Du arbeitest als eigenständiger Versicherungsmakler mit eigener Erlaubnis nach § 34d Abs. 1 GewO. neo stellt dir Plattform, Abrechnung und Anbindungen bereit und erhält dafür 10 % der Courtage. Noch keine eigene Erlaubnis? Den Weg dorthin begleiten wir (Kapitel 06).

Allgemeine Darstellung der gesetzlichen Regeln, keine Rechtsberatung. Was dein heutiger Vertrag tatsächlich regelt, prüft ein spezialisierter Rechtsanwalt – den Kontakt vermitteln wir.

Der Wechsel in **sechs Schritten.**

00

Standort bestimmen

Wem gehört dein Bestand heute? Wie viel jeder Courtage kommt bei dir an – in Euro? Wer entscheidet, was du verkaufst? Drei ehrliche Antworten, bevor du irgendetwas unterschreibst.

01

Vertrauliches Erstgespräch

Unverbindlich, kostenfrei, unter Unternehmen: Deine Anfrage landet direkt bei der Geschäftsführung, dein Gespräch mit uns ist vertraulich. Wir rechnen deinen Übergang vertraulich mit dir durch – bevor du kündigst.

02

Altvertrag prüfen lassen

Kündigungsfristen, Bestandsregelungen, Wettbewerbsklauseln – das steht in deinem Vertrag und entscheidet über Tempo und Ablauf. Die rechtliche Prüfung übernimmt ein spezialisierter Rechtsanwalt – den Kontakt vermitteln wir. Die Fragen dafür stehen in Kapitel 04.

03

Erlaubnis und Anbindung

Deine eigene Erlaubnis nach § 34d Abs. 1 GewO (Kapitel 06). Danach die Anbindung: kostenfrei, einzige Ausnahme ist das Haftungsdach. Wo möglich Direktanbindungen an die Produktgeber auf dein Unternehmen, Maklerverwaltungsprogramm und FinanzCockpit-Kunden-App unter deiner Marke, Vollversionen von FBxpert, Comparit, NAFI, Covomo und Thinksurance.

04

Start

Nach deinem Start bei neo erhältst du ab dem ersten Abschluss 90 % der Courtage – vertraglich fixiert, ausgezahlt ohne Stornoreserve¹. Abgerechnet wird zweimal im Monat, eine Abrechnung für alle Sparten. Jede Police ist dir direkt zugeordnet.

05

Wachsen – und nicht allein sein

Fallsupport in jeder Sparte, Austausch mit über 40 Partnern, Research – und gemeinsam vor Ort bei Events, Schulungen, Workation und Feiern. Cross-Selling von Strom bis GKV. Wenn du willst: eigene Partner unter deiner Marke, mit unbegrenzt vielen Ebenen – jede Person mit eigener Erlaubnis nach § 34d.

// WICHTIG BIS ZUM LETZTEN TAG

Solange dein bisheriger Vertrag läuft, gelten seine Pflichten – auch Treuepflicht und Wettbewerbsklauseln. Kläre mit deinem Anwalt, was du wann tun darfst, bevor du Schritte einleitest.

¹ Keine Stornoreserve bei neo: gilt für über 95 % unseres Versicherungsgeschäfts. Bei einzelnen Anbindungen bildet der jeweilige Pool bzw. die Gesellschaft eine eigene Reserve – neo behält davon nichts zusätzlich ein.

Zwölf Fragen an deinen **Altvertrag**.

Druck diese Seite aus und nimm sie mit zu deinem Anwalt. Sie ersetzt keine Prüfung – sie sorgt dafür, dass nichts vergessen wird. Den Kontakt zu spezialisierten Rechtsanwältinnen vermitteln wir.

- | | |
|--|--|
| ☐ 01 Welche Kündigungsfrist gilt für mich – und ab wann läuft sie? | ☐ 07 Gibt es eine Stornoreserve – und wann wird sie ausgezahlt? |
| ☐ 02 Gibt es ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot? Wie lange, wie weit, mit welcher Entschädigung? | ☐ 08 Welche Einheiten oder Bewertungssummen sind noch offen – und in Euro: wie viel? |
| ☐ 03 Wem gehört der Bestand laut Vertrag – und was passiert mit ihm bei Kündigung? | ☐ 09 Bin ich an Software, Lizenzen oder Geräte des Vertriebs gebunden? |
| ☐ 04 Darf ich Kunden nach dem Ausstieg weiter betreuen? Gibt es Abwerbeverbote? | ☐ 10 Welche Daten darf ich mitnehmen – Kundenlisten, Vertragsdaten, Dokumente? |
| ☐ 05 Welche Courtagen stehen mir nach dem Ausstieg noch zu (Bestandscourtage, Dynamiken)? | ☐ 11 Gibt es Vertragsstrafen oder Rückzahlungspflichten für Schulungen oder Zuschüsse? |
| ☐ 06 Welche Rückforderungen drohen – Stornohaftung, offene Vorschüsse, Kontokorrent? | ☐ 12 Habe ich alles schriftlich – oder gibt es mündliche Zusagen, die ich belegen muss? |

// NOTIZEN FÜR DAS GESPRÄCH MIT DEINEM ANWALT

So rechnest du in Euro.

Alle Courtagesätze bei neo makler sind 100-%-Werte vor dem Split; je nach Gesellschaft liegen sie höher oder niedriger. Davon zahlen wir dir 90 % aus – vertraglich fixiert, ohne Stornoreserve¹ und ohne berechnete Vertrauensschadenhaftpflicht.

Die Rechenwege des Courtage-Rechners

Leben · AV · BU $\text{Nettomonatsbeitrag} \times 12 \times \text{Jahre (max. 40)} \times 48 \% \times 0,9$

KV-Voll $\text{Nettomonatsbeitrag} \times 9 \text{ Monatsbeiträge} \times 0,9$

Komposit $\text{Nettojahresbeitrag} \times 28 \% \times 0,9$ (laufend wie Abschluss)

Basiswerte der Modellrechnung. Richtwerte, je nach Gesellschaft höher oder niedriger: Leben/Altersvorsorge und BU > 50 ‰ · KV-Voll > 9 Monatsbeiträge · Komposit > 28 ‰.

Beispiel BU

100 € Monatsbeitrag, 35 Jahre Laufzeit:
 $100 \times 12 \times 35 \times 48 \% \times 0,9 = 1.814 \text{ €}$ für dich. Bekommst du heute 1.200 €, liegt die Differenz rechnerisch bei **614 € pro Abschluss**.

Beispiel PKV

Eine private Krankenversicherung bringt 5.500 € Courtage. Davon erhältst du 4.950 €, neo erhält 550 €. Kommt es zum Storno, wird die Rückforderung im selben Verhältnis verteilt.

// DEIN VERGLEICH – ZUM AUSFÜLLEN

VERTRAG	HEUTE AUSGEZAHLT	BEI NEO (MODELL)	DIFFERENZ
BU · 100 € · 35 Jahre	1.200 €	1.814 €	614 €

Differenz × Abschlüsse pro Monat × 12 = _____ € im Jahr

Unser Anspruch

Deine 90 % bei neo sollen auf dem Niveau von 100 % einer regulären Einzelanbindung an einem Pool liegen – möglich durch die im Verbund verhandelten Courtagen. Maßgeblich sind die Courtagezusagen der jeweiligen Anbindung.

¹ Gilt für über 95 % des Versicherungsgeschäfts; bei einzelnen Anbindungen bildet der Pool bzw. die Gesellschaft eine eigene Reserve – neo behält davon nichts zusätzlich ein. Alle Rechnungen sind unverbindliche Modellrechnungen, keine vertragliche Zusage. Online rechnen: www.neomakler.com/courtagen/

Deine eigene § 34d-Erlaubnis.

Als Partner von neo arbeitest du als eigenständiger Versicherungsmakler mit eigener Erlaubnis nach § 34d Abs. 1 GewO – das gilt für jeden Vermittler, auch in einer White-Label-Struktur. Den Weg dorthin gehen wir mit dir.

01

Sachkunde nachweisen

IHK-Sachkundeprüfung oder ein gleichgestellter Abschluss. Zur Vorbereitung: **25 % Rabatt auf die Weiterbildung bei Sachkundegurus** – als Teil unseres Netzwerks.

02

Berufshaftpflicht abschließen

Die Vermögensschadenhaftpflicht ist Pflicht für jeden Versicherungsmakler und Teil deines Antrags.

03

Erlaubnis bei der IHK beantragen

Mit den Nachweisen zu Zuverlässigkeit und geordneten Vermögensverhältnissen.

04

Registereintrag – und los

Nach dem Eintrag ins Vermittlerregister richten wir deine Anbindung ein: wo möglich Direktanbindungen auf dein Unternehmen, Technologie ab Tag eins.

// DANACH

Weiterbildung bleibt Pflicht: 15 Stunden pro Jahr (§ 34d Abs. 9 GewO). Auch dafür gilt der Rabatt bei Sachkundegurus – und im Netzwerk lernst du ohnehin dazu: Research, Marktscreening und Guides zu Reformen und Marktveränderungen.

// SELBSTSTÄNDIG. ABER NICHT ALLEIN.

- 🍷 Fallsupport in jeder Sparte – beim ersten Immobilien- oder Edelmetallgeschäft sitzt ein Spezialist mit am Tisch
- 🍷 Austausch mit über 40 Partnern – Kooperation statt Konkurrenz
- 🍷 Gemeinsam vor Ort: Events, Schulungen, Workation und Feiern
- 🍷 Eine Geschäftsführung, die selbst zu 90/10 angebunden ist

Der nächste Schritt.

Kein Funnel. Kein Callcenter. Ein vertrauliches Gespräch unter Unternehmern – unverbindlich und kostenfrei. Du musst nichts kündigen, um mit uns zu reden. Und du entscheidest, nicht wir.

// MIT WEM DU SPRICHST



Nicolas Ausing
Leiter Versicherung & Investment



Matthias Lang
Leiter Immobilien & Finanzierung



Christian Arnold
Leiter Edel- & Technologiemetalle

Alle drei Geschäftsführer sind selbst Makler – und selbst aus dem Vertrieb gewechselt. Mit ihren eigenen Maklerunternehmen sind sie zu 90/10 angebunden, mit denselben Verträgen wie jeder Partner.

// WAS DU BEI NEO BEKOMMST

- 90 % jeder Courtage – vertraglich fixiert, ausgezahlt ohne Stornoreserve¹
- Vollständiger Bestandsschutz – jede Police dir direkt zugeordnet
- Maklerverwaltungsprogramm und FinanzCockpit-Kunden-App unter deiner Marke
- Fünf Sparten, über 200 Produktgeber- und Technologiepartner
- Kostenfreie Anbindung – einzige Ausnahme ist das Haftungsdach
- Keine Ausschließlichkeit, keine Weisungen, kein Mindestumsatz; Kündigung mit drei Monaten zum Quartalsende
- Nachlasslösung: Übernimmt niemand aus deiner Familie, betreut neo deinen Bestand weiter und beteiligt deine Angehörigen vier Jahre – abwählbar

ERSTGESPRÄCH ANFRAGEN

TERMIN DIREKT BUCHEN

WHATSAPP

Telefon **+49 1573 8044748** · E-Mail kontakt@neomakler.com

Web www.neomakler.com/umstieg/



SCANNEN ·
ERSTGESPRÄCH

¹ Gilt für über 95 % des Versicherungsgeschäfts; bei einzelnen Anbindungen bildet der Pool bzw. die Gesellschaft eine eigene Reserve – neo behält davon nichts zusätzlich ein.