

Maklers Freund und Helfer

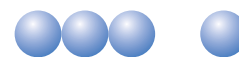
Die Anzahl der Pools und der poolähnlichen Gesellschaften und vor allem deren Leistungen und Anforderungen werden immer mannigfaltiger. Daher hat sich finanzwelt entschlossen, Ihnen eine Transparenz zu schaffen.

Was ist eigentlich ein Pool? Der Begriff Maklerpool bezeichnet im klassischen Sinne die gemeinsame Nutzung von bestimmten Ressourcen. In einem Maklerpool wird das Geschäft von vielen Versicherungsmaklern gebündelt (gepoolt). Makler, die unabhängig und ohne feste Bindung beraten möchten, kommen an Maklerpools, Maklerverbänden oder Assekuradeuren nicht vorbei. Auch wenn die beiden Letztgenannten kein Pool darstellen – so grenzt sich ein Maklerverbund zum Beispiel von einem Pool davon ab, dass die beim Verbund angeschlossenen Makler auf der Basis eigener bilateraler Vereinbarungen mit den Versicherern arbeiten – bietet jedes dieser Geschäftsmodelle Kontakt zu großen Produktpartnern und eine funktionierende, serviceorientierte Abrechnungsplattform. Analog zu großen Vertrieben kann ein guter Pool auch ein sehr hohes Umsatzvolumen und somit bessere Konditionen für den einzelnen Makler erreichen. Diese Vorteile können die Pools dann selbstredend an die Makler weitergeben.

Die derzeitige Entwicklung zeigt, mit welchen Schwierigkeiten Makler und vor allem auch Pools zu kämpfen haben. Zum einen erzwingen die höheren gesetzlichen Anforderungen an den Makler eine Anpassung und Modifizierung von Geschäftsmodellen und -prozessen. Zum anderen bedeutet eine immer differenter werdende

Produktwelt und die derzeitig höheren Anforderungen (Beratungsaufwand) an den Makler einen ständigen Investitionsaufwand an Weiter- und Fortbildung. Ferner bedeutet es ein gewaltiger Kostenapparat bezüglich Neuerungen an technischen Hilfsmitteln (IT). Faktoren, die manchen Makler überlegen lassen, ob es nicht sinniger ist, sich an Vertrieben oder Ausschließlichkeitsorganisationen zu binden.

Die Zeiten, in denen Pools ein reines Sammelsurium von Maklern war, sind längst vorbei. So bieten gut geführte Pools seit geraumer Zeit wesentlich mehr als nur reine Produkt- bzw. Geschäftskoordination und Abwicklungsstellen. Hierbei sorgt nicht nur ein breites Produktspektrum (Stichwort Vollsortiment) für eine Stärkung eines Pools. Von Servicehilfen wie Vergleichsrechner, Schnellschienen, Online-Verwaltungsplattformen, Marketinghilfen, juristischen Rat schlägen (keine Rechtsberatung), Bestandspfegetools oder Hotlines ist da plötzlich zu hören oder sogar von Fortbildungsmöglichkeiten via Akademie und Schulungen. Auch computerunterstützte Lernmethoden für den Makler wie E-Learning, Blended Learning oder Online-Seminare sind üblich, so auch das Ergebnis der finanzwelt-Umfrage. Produktinformationen erhält der Makler mittlerweile als DVD, CD oder auch in digitaler Form als mp-Datei. Immer mehr Pools legen großen Wert auf diese Vertriebsunterstützung.





Jedoch kann sich nicht jeder der ca. 100 Pools in Deutschland diese modernen Unterstützungsformen leisten. Bei den hohen Investitionen in EDV, Organisation und Infrastruktur, die notwendig sind, um den Maklern reibungslose Abläufe und gute Services zur Verfügung zu stellen, werden kleinere Pools irgendwann vor Fragen stehen, die sie nicht bewältigen können. Hinzu kommt, dass kleine Pools aufgrund der Finanzkrise besonders unter den wegfallenden Einnahmen bei den Bestandsprovisionen leiden. So gibt es bereits erste Konsolidierungen im Markt. Die beiden Maklerpools **WiFoWirtschafts- & Fondsanlagenberatung und Versicherungsmakler GmbH und Finet Financial Services Network AG** haben bereits eine Kooperation vereinbart, um sich so laut eigenen Angaben von Pools abzugrenzen, die sich bereits heute in Abhängigkeit von Versicherern befinden. Somit wäre eine Unabhängigkeit – dies ist ein wesentlich Punkt, der einen Pool so wertvoll macht – für den angeschlossenen Finanzdienstleister nicht mehr gesichert.

Auch in Münster wurde eine neue Gemeinschaft gegründet. Unter dem Namen **BARDO Vertriebs GmbH** mit Sitz in Münster haben sich 7 Unternehmen der Finanzdienstleistungsbranche zusammengeschlossen: **Dr. Maasjost & Collegen AG**, (Münster), **Consensus Holding AG** (Scheeßel), **Conzept Servicegesellschaft für Versicherungsvermittler mbH** (Fuldatal), **maxpool Servicegesellschaft für Finanzdienstleister mbH** (Hamburg), **Finanz-Zirkel GmbH** (Bückerburg), **BAV Beratungsgesellschaft für betriebliche Altersversorgung und Vermögensanlagen mbH** (Herten) sowie die **Value Experts Vermögensverwaltungs AG** (Ahlen). Durch diese Gemeinschaft entstand laut hauseigener Pressemeldung auf einem Schlag die drittgrößte Vereinigung von Maklerpools und die größte Gruppe von Pools und Vertrieben im Versicherungsbereich mit zurzeit 4.047 Vertriebspartnern. Interessant ist dabei, dass alleine maxpool laut eigenen Aussagen mehr als 4.000 IHK-registrierte Makler als Partner besitzt.

Ziel ist jedoch ein ganz anderes. Nach dem Motto „Gemeinsam sind wir stark“ sollen die Herausforderungen der Branche gemeinsam gelöst werden. Hierzu erläutert **Dr. Bernward Maasjost**, zusammen mit **René Berends**, Geschäftsführer des Daches BARDO: „Wir sehen starke und nachhaltige Veränderungen im Markt der Finanzdienstleistung, die ganz erheblichen

Einfluss auf die Arbeit des freien Beraters nehmen werden. Gerade hier erkennen wir als Gesellschaft große Chancen, diesen Veränderungen im Zusammenschluss zu begegnen.“ Sehr deutlich kommuniziert wird dabei, dass BARDO mehr sein soll als nur eine Einkaufsgemeinschaft. Fraglich bleibt jedoch, wie es gelingen soll, zum Beispiel sieben verschiedene Kulturen, Visionen und Prozessabläufe „unter einen Hut“ zu bringen. Um gemeinsam von diesem Projekt zu profitieren, ist dies doch zwingend notwendig.

Schaut man sich die reinen Zahlen laut Unternehmensangaben an, waren die Mehrzahl der Pools im letzten Jahr noch nicht einschneidend von der Finanzkrise betroffen. Die befragten Unternehmen melden moderate Ergebnisse. So hat die nach Provisionserlöse in 2007 platzierte Nummer 2, die Grünwalder **Jung, DMS & Cie. AG**, ihre Provisionen von 60,9 auf 62,1 Mio. im Jahr 2008 verbessert. Gewaltig gesteigert hat sich sogar der Münchener Allfinanz-Maklerpool, die **Fonds Finanz Maklerservice GmbH**. Das Unternehmen steigerte seine Provisionserlöse von testierten 41,3 Mio. Euro in 2007 auf nunmehr 71,3 Mio. Euro und liegt damit „provisionstechnisch“ betrachtet nun auf Platz 2. Probleme berichtet die **BCA AG** aus Bad Homburg. Der Branchenführer vermeldet einen deutlichen Rückgang bei Umsatz und Ergebnis für das Geschäftsjahr 2008. So ging zum Beispiel der Konzernumsatz im Vergleich zum Vorjahr von 83,51 Mio. auf 65,06 Mio. Euro zurück. Jedoch ist der Konzernumsatz unter branchenüblicher Erfassung der Provisionserlöse der Tochtergesellschaft **Carat Fonds Service AG** auf 73 Mio. Euro zu beziffern – s. Auflistung. ■

Marc Oehme

INFORMATION

Um einen besseren Marktüberblick zu bieten, hat finanzwelt auf den folgenden Seiten eine Transparenz-Liste veröffentlicht. Hier handelt es sich um Angaben der jeweiligen Gesellschaften. Fakt ist jedoch, dass einige der gemeldeten Umsatzzahlen im Missverhältnis zu den Zahlen unter <http://www.ebundesanzeiger.de> stehen. Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an den jeweiligen Ansprechpartner des Pools.

Maklerpools Übersicht

POOL	Geschäftsmodell	Anzahl Produktpartner	Haupt- gesellschafter	Vertriebs- partner	Mitarbeiter Innendienst	Provisions- erlöse 2008 (€)	Provisions- erlöse 2007 (€)
I: I Assekuranzservice AG	Maklerpool, Haftungsdach	120	WWK-Lebens- versicherung a.G.	620	94	10,5 1.390 Mio.	8,186.358 Mio.
AMEXPool AG	Maklerpool	ca. 65	Boris Beermann, Manfred Beermann	ca. 6.500	20	ca. 3,7 Mio	ca. 3,4 Mio.
ASG AssekuranzService GmbH & Co. KG *	Vertrieb	> 200	Thorsten Hass, Walter Klein	750	ca. 60	31 Mio.	25 Mio.
BCA AG	Maklerpool	> 100	Mehrheitsaktionär Fam. Wüstenbecker	> 10.000	> 60	73 Mio.	83,51 Mio.
Blau direkt GmbH	Maklerpool	240	Sandra Heidemüller 45 % Oliver Pradetto 35 % Lars Drückhammer 20 %	3.602	36	3,1 Mio.	2,8 Mio.
Broker Network Trier GmbH	Schulung und Betreuung	6	Gustav Geipel, Klaus Schneider	300	3	342.000 Euro Differenz- provisionen	306.000 Euro Differenz- provisionen
Charta Börse für Versicherungen AG	Maklerverbund	60	CHARTA-Partner als Aktionäre	520	23	keine Provisions- erlöse	keine Provisions- erlöse
degenia Versicherungsdienst AG	Maklerpool	4	Halime Koppius, Ortwin Spies	2.400	28	4,068 Mio.	3,72 Mio.
Domcura AG	Assekuradeur	8	Familie Schwarzer (Hauptaktionär)	> 5.000	250	ca. 34 Mio.	ca. 29 Mio.
Fair in Finance AG	Maklerpool	> 300	Oliver Brand, Werner Lang	ca. 1.200	15	4,2 Mio.	2,922 Mio.
FinanzNet Holding AG	Maklerverbund	keine Daten	Dipl.-Kfm. Udo W. Masrouki	2.358	8	5,4 Mio.	5,6 Mio.
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	Maklerpool	ca. 442	Norbert Porazik, Markus Kiener	ca. 11.327	75	71,3 Mio.	41,3 Mio.
Fondskonzept AG	Maklerpool	ca. 185	Hans-Jürgen Bretzke	2.500	17	18,1 Mio.	21,22 Mio.
GermanBroker.net AG	Maklerverbund	ca. 98	Angeschlossene Makler und Berufsverbände	180	22	5,2 Mio.	4,2 Mio.
Invers Versicherungsvermittlungs-GmbH	Maklerpool	74	Adam Wilhelm Keim, Udo Rummelt, Uwe Bartsch, Andreas Kollek, Ralf Möbius, Klaus Reiner Hänel	keine Daten	36	keine Daten	keine Daten
Jung, DMS & Cie. AG	Maklerpool	> 450	Aragon AG	> 13.000	ca. 100	62,1 Mio.	60,9 Mio.
KOMM GmbH	Einkaufsgemeinschaft	50	Gerd Walter	> 500	7	keine Daten	keine Daten
Midema Assekuranz-Assekuradeur GmbH	Maklerpool	ca. 96	Anton Dschida	ca. 890	10	ca. 2,2 Mio.	2,05 Mio.
Netfonds GmbH	Maklerpool, Haftungsdach	> 300	Karsten Dümmler, Hans Sachau	> 4.000	55	28 Mio.	20 Mio.
Partner Office AG	Maklerpool	ca. 200	HDI-Gerling Lebensversi- cherung AG (Talanx AG)	ca. 500	ca. 80	ca. 4,2 Mio.	erstes volles Geschäftsjahr ab 2008
Pecupool GmbH	Maklerpool	ca. 60	Jan Dzulko	ca. 3.500	ca. 20	keine Daten	keine Daten
pma Finanz- und Versicherungsmakler AG	Maklerpool	ca. 350	Prudential Financial Inc. (Pramerica Financial)	> 650	53	20,6 Mio. (Geschäftsjahr 30.06.08)	17,6 Mio. (Geschäftsjahr 30.06.07)
Service-Pool R. Geisler + Inovesta GmbH	Maklerpool	5	Rüdiger Geisler, Jürgen Rosien	1.850	17	5,5 Mio.	4,8 Mio.
Syncro24 e. K.	Assekuradeur	4	Ralf Bäsman	750	5	510.000	440.000
Vfm Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH	Maklerverbund	188	Kurt, Klaus und Stefan Liebig	216	32	6,45 Mio.	5,8 Mio.
BARDO Vertriebs GmbH	Maklerpool	> 180	Dr. Maasjost & Collegen AG; Consensus Holding AG; Conzeptia GmbH; Finanz- Zirkel GmbH; BAV GmbH, Value Experts AG; maxpool GmbH	4.047	108	ca. 68,1 Mio.	59 Mio.

*ASG AssekuranzService GmbH & Co. KG agiert künftig nicht mehr als Maklerpool, sondern ist mittlerweile als Vertrieb tätig und hat eine Zulassung als Versicherungsvertreter.

	Haftungs- dach	Fixe / laufende Gebühren	Vertraglicher Kundenschutz	Provisions- system	Zahlung Verkaufsprovision	Zahlung Bestandsprovision	Ansprech- partner	Internet
	Ja	Nein	Ja	Festprovision	14täglich, einzelne Gesellschaften täglich	bei erfolgter Gutschrift	Steffen Keuerleber	www.lzu.l.ag
	Nein	Nein	Ja	Umsatzabhängig	monatlich	monatlich	Sebastian Oldiges	www.amex-online.de
	Nein	Nein	Ja	Festprovision	2 x pro Monat	14täglich	Walter Klein, Thorsten Hass	www.asg24.de
	Ja	Ja	Nein	Umsatzabhängig	2 x pro Monat	2 x pro Monat	Heiko Scherer	www.bca.de
	Nein	Nein	Ja	Festprovision	14täglich	14täglich	Marcel Canales	www.blaudirekt.de
	Nein	Nein	Ja	Umsatzabhängig	Direktanbindung	Direktanbindung	Gustav Geipel	www.bn-trier.de
	Nein	Ja	Nein	Keine Strukturierung	Keine Provision	CHARTA zahlt keine Provisionen	Werner Tewes	www.charta.de
	Nein	Nein	Ja	Festprovision	monatlich	fallen im Sachbereich nicht an	Ortwin Spies	www.degenia.de
	Nein	Nein	Ja	Festprovision	monatlich	monatlich	Mathias Clemens	www.domcura-ag.de
	Nein	Nein	Ja	Umsatzabhängig	14täglich	14täglich	Werner Lang	www.fair-in-finance.de
	Nein	Nein	Ja	Festprovision	täglich - sonst Direktanbindung	täglich - sonst Direktanbindung	Dr.Volker Mörl	www.finanznet.com
	Nein	Nein	Ja	Festprovision	täglich	Gesellschaft abhängig, 1 bis 12 x jährlich	Carolin Schreyer	www.fondsfinanz.de
	Ja	Nein	Ja	Umsatzabhängig	14täglich	14täglich / 1/4jährlich	Helmut Grieger, Klaus Dittrich	www.fondskonzept-servi- ce.de
	Nein	Ja	Ja	Festprovision	durchgängig	jährlich (zu 100 %)	Heike Lutterbeck	www.germanbroker.net
	Nein	Nein	Ja	Keine Strukturierung	monatlich	monatlich	Klaus-Reiner Hänel	www.invers-gruppe.de
	Ja	Nein	Ja	Umsatzabhängig	3 x monatlich	3 x monatlich	Jung, DMS & Cie. Service Team	www.jungdms.de
	Nein	Nein	Ja	Festprovision	monatlich	1/4jährlich auf Wunsch nach Absprache	Gerd Walter, Christoph Will	www.komminvestment.de
	Nein	Ja	Ja	Festprovision	monatlich	monatlich	Anton Dschida	www.midema.de
	Ja	Nein	Ja	Umsatzabhängig	Investmentfonds: mtl., Versicherungen und geschl. Fonds: wöchtl.	monatlich	Martin Steinmeyer	www.netfonds.de
	Ja	Ja	Ja	Festprovision	14täglich	14täglich	Guido Haas	www.partneroffice.de
	Nein	Nein	Ja	Keine Strukturierung	monatlich	monatlich	Tanja Krause	www.pecupool.de
	Ja	Nein	Ja	Festprovision	14täglich	14täglich	Lambert Stegemann	www.pma.de
	Nein	Nein	Ja	Entfällt	Direktanbindung	bei Fondspolice Bestandsprovision auf Fondsguthaben	Jens Bartel, Jürgen Rosien	www.inovesta.de
	Nein	Nein	Ja	Festprovision	monatlich	monatlich	Ralf Bäsman	www.syncro24.de
	Nein	Ja	Ja	Umsatzabhängig	Direktanbindung - sonst 1x pro Monat	Direktanbindung - sonst 1x pro Monat	Kurt Liebig	www.vfm.de
	Ja	Nein	Ja	Umsatzabhängig	täglich bis monatlich	täglich bis monatlich	René Berends	www.bardo-gruppe.com