



Die Anders„artig“keit der Branche

Der Markt der Maklerpools ist ein sehr heterogener, geprägt von vielen verschiedenen Leistungsangeboten! Wie soll da ein Makler durchblicken?

Es gab schon schönere Zeiten für Makler oder Versicherungsvertreter. Trotz Initiativen wie „Traumberuf Makler“ ist das Ansehen dieser Klientel in unserer Gesellschaft ungefähr genauso hoch, wie das eines Ordnungspolizisten, der jemandem gerade ein Knöllchen verpasst. Und so wundert es niemanden, dass einzelne Branchenteilnehmer die Reißleine gezogen haben. Ganz wie Herr Kaiser, der anstatt in der „Hamburg Mannheimer Werbung“ Menschen über Versicherungen aufzuklären, plötzlich als Arzt auf dem „Traumschiff“ zu finden ist. So sind die Aufgaben eines Maklers (u. a. Beratung, laufendes Informieren und Kennen von produktbezogenen Neuerungen sowie aktuellen gesetzlichen Vorschriften, Bürokratie, Suche nach geeigneter Software- und Vertriebsunterstützung, Neukundengewinnung oder regelmäßiger Austausch mit den Versicherern) aktuell so vielseitig und anspruchsvoll geworden, dass diese von dem typischen Einzelkämpfer kaum noch zu bewerkstelligen sind. Auch ein Grund, weshalb sich immer mehr Makler oder Mehrfachagenten einem Maklerpool anschließen.

Die aktuelle Marktstudie „Maklerpools aus Maklersicht 2010“ des Marktforschungsinstituts **YouGovPsychonomics** in Kooperation mit dem Beratungs- und

Lösungshaus **CI FinCon** zeigt es: Der Anteil der Makler, die bereits auf die Dienste von Pools zurückgreifen, stieg in den letzten 12 Monaten von 81 auf inzwischen 87 %. Tendenz steigend! Im Schnitt arbeiten Makler aktuell mit 2,8 Pools zusammen (2009: 2,7). Von denjenigen, die bereits vernetzt sind, arbeitet lediglich etwa ein Fünftel exklusiv mit nur einem Pool zusammen (22 %), etwa jeder Zweite nutzt dagegen die Dienste von mindestens drei Maklerpools (51 %). Hierbei sind es nicht nur die Zugangsmöglichkeiten zu Versicherern und Fondsgesellschaften, die Erweiterung des eigenen Angebots, exklusive Deckungskonzepte und die Unterstützung bei der Auswahl der besten Produkte, was die Maklerpools aus Sicht der Makler so interessant macht, sondern auch die optimierte IT-Unterstützung. So werden laut Studie nicht nur eine hochwertige Bedienung bei Antrags- und Abwicklungsprozessen, sondern auch die Bereitstellung von entsprechender Software erwartet. Summa summarum sollen Pools dafür sorgen, dass Makler ihre Umsätze steigern – zumindest hoffen dies 43 % der Befragten – und knapp 50 % wollen auch ihr Geschäft mit den Pools ausbauen.

Um sich einen „Pool-Überblick“ zu verschaffen, befragte finanzwelt Maklerpools in Deutschland. Hierbei ging es

nebst der Frage der „harten Fakten“ auch um die Beantwortung einer Vielzahl von richtungsweisenden Details, z. B. ob die Abbildung der Provisionserlöse ein Mittel ist, um einen Maklerpool transparent zu machen oder welche Methodik ein perfektes Mittel für eine Maklerpool-Transparenz wäre. Schnell wurde bei den Rückmeldungen – wobei es hier eine Rücklaufspanne von wenigen Minuten bis hin zu vielen Wochen gab – klar, wie heterogen denkend der Markt der Maklerpools ist und wie kritisch die Teilnehmer sind.

Beispielsweise waren sich die Befragten beim Thema „Transparenz eines Pools anhand der Provisionen“ komplett uneinig. Während einige die Provisionen als aussagekräftig ansahen (immerhin würden diese eine Aussage darüber liefern, über welches Verhandlungsgewicht ein Pool gegenüber den Gesellschaften verfügt), sahen andere Befragte dies komplett anders. Deren Meinung war, dass die Angabe von Provisionserlösen keine Aussage treffen würde. So gibt es in der Branche keine einheitliche Regelung und so mancher Maklerpool scheint auch die reinen Overheadzahlungen hochzurechnen und dann auf die Umsätze zu addieren. Ein Geschäftsführer teilte uns sehr deutlich mit, dass die Zahlen teilweise „auf Schätzungen bzw. auf Gefälligkeitstestaten basieren und wieder andere das Resultat von

maxpool

MIDEMA
ASSEKURANZ-ASSECURADEUR

Finance Consult
Finanzberatung seit 1989 Maklerpool

insuro
MAKLERSERVICE

degenia
Versicherungsdienst AG

Apella
AKTIENGESELLSCHAFT

BCA
25 JAHRE

FONDSFINANZ
MAKLERSERVICE

FiNet
Financial | Services | Network | AG

JUNG, DMS & CIE.
AKTIENGESELLSCHAFT

CONSENSUS

pma:
Partner für Finanzdienstleister

TOP TEN
Financial Network

11
Assekuranzservice AG

FondsKonzept AG

Ergebniskosmetik innerhalb eines Unternehmensverbundes sind“. Dies könnte kein transparentes Mittel darstellen. Somit sehen viele Maklerpools auch nicht die Provisionen als Maßstab an, sondern ganz andere Aspekte. Eine Poolführungskraft erklärte, „dass man bei genauer Betrachtung feststellt, dass die Frage der Provisionserlöse keine Transparenzfrage ist. Wichtig ist nicht eine angebliche in Hitlisten behauptete Größe, sondern nachweisliche Bestandssicherheit für die Maklerpoolpartner und eine tatsächliche Unabhängigkeit von Gesellschaften. Es ist mithin ein Unding, dass vom Makler Unabhängigkeit quasi gesetzlich verlangt ist, aber Maklerpools Beteiligungen von Gesellschaften – auf welche Art auch immer – gestattet sind.“

Deutlich wird, dass einige Pools stark daran zweifeln, ob das Thema Bestand-

Beispiel

Ein Beispiel zeigt, wie schwierig es ist, durch Provisionen entsprechende Stärke eines Pools darzustellen:

- Pool A erhält von einer Versicherungsgesellschaft 5,0 % Abschlussprovision, gibt 4,5 % weiter und haftet für die volle Provision von 5% für fünf Jahre.
- Pool B erhält nur die Superprovision in Höhe von 0,5 % und haftet nur für diese Differenz – der Vertriebspartner erhält seinen Anteil direkt.

Ergebnis: In der Darstellung sieht Pool A besser aus – Pool B ist aber in einer wesentlich besseren Position.

sicherheit und -vergütung bzw. Stornorisiko von allen Poolteilnehmern „maklerfreundlich“ berücksichtigt wird. „Wenn sich heute ein Makler orientiert und die Entscheidung trifft, mit einem Pool zusammenzuarbeiten, dann sollte er das Risiko, das er damit eingeht, auch einschätzen können. Es wäre differenziert darzustellen, welche Anteile der Provisionen direkt über den Pool abgerechnet werden und welcher Anteil Einnahmen aus den Bereichen LV und PKV ist. Aus den unterschiedlichen Stornohaftungszeiten ergibt sich ein Risikokapital. Dieses sollte ausreichend mit Eigenkapital hinterlegt sein.“

Fakt ist: Dem deutschen Vermittlermarkt stehen große Veränderungsprozesse bevor. Konzentration, Fusionen, Verkaufsabsichten, Marktanteilsverschie-

– ANZEIGE –

easyflex+

Ein Plus für mehr Leistung!

■ Die weiterentwickelte Tariflinie easyflex+ der Barmenia Krankenversicherung:

Neu!

Ein Plus für mehr Leistung, weil alle easyflex+-Tarife grundsätzlich bis zu den Höchstsätzen der Gebührenordnung leisten! In den Tarifen easyflex clinic+ und easyflex comfort+ bei stationären Behandlungen sogar darüber hinaus.

Neu!

Ein Plus für mehr Innovation, weil grundsätzlich alle Kunden, die easyflex+ abschließen, für diesen Tarif* bis einschließlich dem Jahr 2012 keinesfalls mehr zahlen müssen, als zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses.**

Neu!

Ein Plus für mehr Transparenz, denn die Tarifbedingungen wurden im Sinne neuester Bedingungsratings optimiert.

Lassen Sie uns darüber reden:
02 02 - 4 38 37 34

weitere Informationen unter:
www.maklerservice.de

Barmenia Krankenversicherung a. G.
Maklerservice
Kronprinzenallee 12-18
42094 Wuppertal

Barmenia
Versicherungen

* easyflex start+, easyflex dent+, easyflex clinic+ oder easyflex comfort+; für Tarifbeginne bis 01.12.2011

** Ausgenommen sind planmäßig vorgesehene Beitragsänderungen für Kinder bzw. Jugendliche wegen Vollendung des 14. bzw. 21. Lebensjahres. Sollte wider Erwarten bis zum 31.12.2012 eine Beitragsanpassung erforderlich werden, wird diese durchgeführt, jedoch ohne dass sich durch diese bis zum 31.12.2012 der Beitrag erhöht.

Transparenzliste der Maklerpools - nach Angaben der jeweiligen Gesellschaften				
MAKLERPOOL	Anzahl Produktpartner	Vertriebs- partner	Mitarbeiter Innendienst	Provisions- erlöse 2009 (€)
I: I Assekuranzservice AG	>100	>800	120	16 Mio
AMEXPool AG	>100	5127	23	3.933.288,47 Mio.
Apella AG	>200	2750	35	15,2 Mio.
BCA AG	>400	>11.000	>60	59,8 Mio.
Broker Network Trier GmbH	6	320	4	keine Daten
CHARTA Börse für Versicherungen AG	60	520	24	keine Provisionserlöse
Consensus Gruppe*	120	331	17	3.150.000 Mio.
CONZEPTa Service GmbH	65	560	10	keine Provisionserlöse
degenia Versicherungsdienst AG, DMU Deutsche Makler Union GmbH**	ca.110	2725	29	5.521.802,58 Mio.
DOMCURA Gruppe	8	>5.000	ca.250	ca. 40 Mio.
Finance Consult Maklerpool	235	257	15	2.442.114 Mio.
FinanzNet AG	>500	2.613	5	4,8 Mio.
FiNet Financial Services Network AG	>400	430	56	23 Mio.
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	>450	ca.18.000	110	Differenzprovision: ca. 10 Mio.
FondsKonzept AG	200	2500	17	15,7 Mio.
germanBroker.net AG	ca.98	240	27	6,2 Mio.
Insuro Maklerservice	43	1070	7	1,85 Mio.
Jung, DMS & Cie.	>500	>16.000	99	52,7 Mio.
KOMM GmbH	50	> 500	7	keine Daten
Konzept & Marketing GmbH	5	4000	60	9,3 Mio
maxpool GmbH	>300	ca.5.000	ca. 100	keine Daten
MIDEMA Assekuranz- Assecurateurs GmbH	ca.100	ca.870	10	ca. 2,2 Mio.
pecupool GmbH	ca.70	4000	20	keine Daten
[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH (inkl. [pma:] Finanz-Service GmbH)	>300	850	60	17,9 Mio. (pma 30.6.09 + FSG 31.12.09)
Top Ten Financial Network	45	200	20	14,9 Mio.
vfm-Gruppe	200	259	35	8,5 Mio.
VFV GmbH - Der Sachpool	150	950	10	1,55 Mio.

* 7 unterschiedliche Unternehmen in der Gruppe, ** DMU ist eine 100%ige Tochtergesellschaft der degenia mit Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag

bungen, Kosten- und Margendruck – das alles wird die deutsche Finanzbranche in den nächsten Jahren prägen. Wer von den Pools, Gesellschaften und Einzelvermittlern dabei übrigbleibt, ist die zentrale Frage, die heute nicht nur anhand von Umsatzzahlen beantwortet werden kann. Finden die richtigen Menschen mit Innovationspotenzial, gegenseitigem Vertrauen und gemeinsamen Zielen zusammen, ist auch heute wie morgen ein noch nicht gegründeter Pool überlebensfähig. Für langfristige Entscheidungen und für die Auswahl eines Maklerpools sind daher auch die individuellen Merkmale wichtig: Qualität der Abwicklung, Unternehmensentwicklung insgesamt, Finanzstärke in Bezug auf das Risikokapital, Eigenkapital, Eigentümer-

struktur sowie Vertragsgrundlagen und Fairness im Umgang mit den Partnern. Jeder Pool behauptet natürlich von sich, das Thema „Service und Fairness“ perfekt zu beherrschen. Um hier ein „Testat“ zu erhalten, scheint ein einheitliches Rating, bei dem nicht nur auf Finanzkennzahlen, sondern auch auf Geschäftsprozessqualität, Risikomanagementansätze sowie die neutrale Befragung der angeschlossenen Vermittler abgestellt wird, ein geeignetes Mittel, um Maklerpools differenziert darzustellen. Einige Pools haben sich einem solchen Rating ja bereits gestellt.

Bei der Vielzahl von kontroversen Meinungen ist es daher auch nicht verwunderlich, dass der Zuspruch für eine ver-

mehrte gemeinschaftliche Zusammenarbeit einzelner Maklerpools – diese könnte u. a. ja auch Kosteneinsparungen bedeuten – mit beispielsweise gemeinsamen Roadshows oder Maklertreffen oder sogar der Gründung eines gemeinsamen Verbands (Thema Lobbyarbeit) nur in ganz wenigen Fällen als sinnig angesehen wird. Die meisten Pools lehnen dies ab, zu schlecht seien die Erfahrungen mit „Pool-Kooperationen“. Dabei ist laut Umfrageergebnissen die Angst des Abwerbens einzelner Partner größer als der Aspekt der Kosteneinsparung. Zitat eines Befragten: „Das größte Problem solcher Zweckgemeinschaften sind die Eitelkeiten und Profilneurosen einiger Marktteilnehmer. Aus diesem Grund scheitern leider viele Vorhaben dieser Art.“



KARRIERE [CHANCE]



Financial Consultants Group

Als berufserfahrene(r) und
engagierte(r) Finanzdienstleister(in)
wünschen Sie sich...

- ▶ ein breit gefächertes
TOP-Portefeuille zur Auswahl
- ▶ ein transparentes
und erstklassiges Vergütungssystem
- ▶ eine vertriebs- und zukunfts-
orientierte Aus- und Weiterbildungs-
maßnahme
- ▶ eine partnerschaftlich
ausgerichtete Unternehmensphilosophie

INFO-HOTLINE

0621 - 125 089 70

Seien Sie neugierig!

Nutzen Sie die einmalige Gelegenheit
und werden Sie durch Ihr professionelles
Vertriebsengagement **Teilhaber** eines
europaweit prosperierenden Unternehmens.

Haftungsdach	Vertraglicher Kundenschutz	Provisionssystem
Ja	Ja	Festprovision
Nein	Ja/Nein	umsatzabhängig
Ja	Ja	Festprovisionen + Boni's
Ja	Ja	umsatzabhängig
Nein	Ja	umsatzbezogen
Nein	entfällt	keine Strukturierung
Ja	Ja	Abschluss
Ja	Ja	nach Rahmenvertrag
Nein	Ja	Festprovision
Nein	Ja	grundsätzlich Festprovision
Nein	Ja	90/10
Nein	Ja	Festprovision
Ja	Ja	Festprovision zzgl. Sparten-Boni
Nein	Ja	Festprovision
Ja/Nein	Ja	umsatzabhängig
Nein	Ja	Festprovision
Nein	Ja	Festprovision
Ja	Ja	Vermittlungsprovision, Servicegebührenmodell
Nein	Ja	Festprovision
Nein	Ja	frei wählbare Courtage
Nein	Ja	Festprovision mit Bonifikationsmöglichkeit
Nein	Ja	Festprovision
Nein	Ja	keine Strukturierung
Ja	Ja	umsatzabhängig
Ja	Ja	Provisionsstufen nach Vereinbarung, abhängig vom Umsatz/Bestand 90-95 %
Nein	Ja	Direktanbindung
Nein	Ja	Festprovision

Im Fazit bleibt festzustellen, dass die Einstellung zu den anderen Pools oder auch das Verhältnis untereinander sehr auseinandergehend zu beurteilen sind. Viele Maklerpools sind schlichtweg zu starke Wettbewerber. Die unterschiedlichen Strategien und Modelle bieten auch zukünftig einiges an Klärungsbedarf. Auch das Thema „Provision“ bietet kein eindeutiges Qualitätsmerkmal. Gerade, wenn einzelne Teilnehmer sich mit allen Mitteln Vorteile verschaffen (möchten), wird dies vom Rest der Branche mehr als nur kritisch betrachtet. finanzwelt wird daher auch weiterhin für Sie berichten. Interessante Ansätze wurden uns durch die Antworten der Maklerpools gegeben. ■

Marc Oehme

INFORMATION

Um einen besseren Marktüberblick zu bieten, hat finanzwelt hier lediglich einen Auszug der Transparenz-Liste veröffentlicht. Die komplette Liste finden Sie online unter: www.finanzwelt.de. Es handelt sich jeweils um die Angaben der einzelnen Gesellschaften. Fakt ist jedoch, dass einige der gemeldeten Umsatzzahlen im Missverhältnis zu den Zahlen unter <http://www.ebundesanzeiger.de> bzw. www.unternehmensregister.de stehen. Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an den jeweiligen Ansprechpartner des Pools.