



„So viele Pools braucht kein Mensch!?“

In einer umfangreichen tabellarischen Vergleichsübersicht zeigt finanzwelt, welchen Service und welche Leistungen die einzelnen Pools den Vertrieben bieten.

Vor fünf Jahren wurde seine Aussage belächelt, heute nicht mehr. **Sebastian Grabmaier**, Vorstandschef von Jung, DMS und Cie., einer der großen Pools im Lande, verkündete es bereits Anfang 2006 in Hamburg auf einem Kongress: „Es werden bald nur noch acht oder zehn Pools übrig bleiben.“ Heute scheint es so weit zu sein. Waren es vor zwei Jahren noch fast 50 Pools, die um die Gunst der Berater warben, werden es bald kaum

mehr als ein halbes Dutzend, aber dafür große sein. finanzwelt hat eine Bestandsaufnahme versucht und die Meinung der Beteiligten eingeholt (s. Seite 136).

Das Ergebnis unserer Befragung ist eindeutig. Nahezu alle Befragten rechnen damit, dass sich die Anzahl der Pools erheblich reduzieren wird. Sie erwarten, dass sich nur wenige große Pools und kleine Anbieter mit Exklusivlösungen am

Markt behaupten können. Zwar sind Pools sowohl aus „Effizienzgründen“ als auch aus „menschlichen Gründen“ (vfm) weiterhin äußerst wichtig für Vermittler, doch laut DOMCURA führt eine große Anzahl von Pools nicht automatisch zu mehr Vertrauen bei den Maklern, sondern fördert vielmehr ihre Verunsicherung. Wie unsere Übersicht auf den Folgeseiten belegt, sind die Dienstleistungsangebote der einzelnen Pools zu wenig unterschiedlich, um eine

solch große Zahl von Anbietern zu rechtefertigen. Der Wettbewerb wird sich auf dem Feld der EDV-Serviceunterstützung abspielen. Das muss bedeuten, dass die größeren Anbieter aus Gründen höherer Finanzkraft bessere EDV-Dienstleistungen anbieten können. So hat Grabmaier bereits vor fünf Jahren argumentiert.

Welche Notwendigkeit hat die große Zahl der Pools? Wobin geht die Entwicklung?

„Der Pool-Markt befindet sich im Umbruch. Die von der BCA vor einem Jahr prognostizierte Tendenz zur Konsolidierung durch den härteren Wettbewerb und ein deutlich erhöhter Druck auf die Margen werden sich verstärken und Veränderungen erzwingen.“

BCA AG

„Weitergehende Polarisierung: wenige, große All-Finanz-Pools einerseits und kleinere Pools mit Exklusivlösungen andererseits.“

Broker Network Trier GmbH

„Keine Notwendigkeit, es werden 5 bis 6 große Pools bleiben und 12 bis 15 regionale Pools.“

Consensus Holding AG

„Sicherlich wird es auch im Markt der Pools zu Konzentrationen und Zusammenschlüssen kommen. Gerade die kleineren Anbieter, die keine klare Ausrichtung und Produktstrategie bieten, werden es in den nächsten Jahren sehr schwer haben. Die Anbieter mit einer klaren Ausrichtung werden ihre Marktanteile weiter ausbauen.“

Degenia Versicherungsdienst AG

„Eine große Anzahl von Pools führt nicht automatisch zu mehr Vertrauen bei den

Maklern. Das Gegenteil ist häufig der Fall: Eine überbordende Anzahl führt zu Verunsicherung.“

DOMCURA AG

„Wir glauben, dass das reine Abwickeln und Durchreichen von Geschäft keinen dauerhaften Erfolg haben wird. Die Zukunft gehört den serviceorientierten Pools, die den Einzelkämpfern, aber auch Bürogemeinschaften und mittelständischen Maklern ein Heimatgefühl geben können.“

Finance Consult Maklerpool GmbH

„Es werden sich wenige große oder spezialisierte Pools durchsetzen. Der Großteil der aktuell vorhandenen Pools wird verschwinden.“

FinanzNet Holding AG

„Die steigende Anzahl an Pools zeigt, dass Maklerpools zunehmend wichtiger werden. Der Grund dafür ist, dass Maklerpools durch ihre Dienstleistungen den Vermittlern wertvolle Zeit und Kosten sparen. Dadurch kann sich der Vermittler voll auf seine Kunden konzentrieren. Daher sehen wir hier klar den Trend, dass die Vermittler verstärkt die Leistungen der Pools und weniger die Möglichkeiten einer Direktanbindung nutzen werden.“

Fonds Finanz Maklerservice

„Keine. Unsere Branche erfährt in den letzten Jahren die größten Veränderungen ihrer Existenz. Diese werden dazu führen, dass der Markt bereinigt wird und am Ende mehr übrig bleibt für diejenigen, die ihr Geschäftsmodell professionell ausbauen, die Servicequalität verbessern und immer die aktuellen rechtlichen Rahmenbedingungen im Blick haben. Am Ende werden einige wenige große Spieler und wenige erfolgreiche Nischenanbieter übrig bleiben, die sich aber weiter einen harten

Wettbewerb um den einzelnen Vermittler liefern werden.“

Jung, DMS & Cie.

„Keine, es wird eine Konzentration vor allem im Massengeschäft geben.“

Midema GmbH

„Es hat aktuell eher den Anschein, dass sich auch im Bereich der Pools eine Konsolidierung abzeichnet. Somit wird in unseren Augen die große Zahl auf eine überschaubare Zahl wesentlicher Anbieter reduziert.“

Netfonds GmbH

„Pools werden sicherlich weniger werden. Aus unserer Sicht werden 5 große Pools bleiben.“

Sachwertpool

„Aufgrund der zunehmenden Regulierung des Geschäftes der freien Finanzdienstleister gehen wir davon aus, dass sich der Markt konsolidieren wird. Was die Zahl der Pools betrifft, können wir keine Einschätzung abgeben.“

Top Ten Partner AG

„Der Trend zur Interessensgemeinschaft ist ungebremsst und wird weiter an Bedeutung gewinnen. Ausgerufene Strategien vieler Maklerversicherer untermauern diese Aussage. Allerdings werden vermutlich neben Effizienzgründen (Geschäftsabwicklung, Konditionen etc.) auch rein menschliche Gründe dazu beitragen. Makler genießen auch die Gemeinschaft und den Austausch mit Gleichgesinnten. Als Einzelkämpfer kann dieser Wunsch nur schwer erfüllt werden, als Partner in einem unabhängigen Verbund hingegen schon.“

vfm Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH ■

Dieter E. Jansen, Kim Brodtmann



Foto: © Miral Subali - Fotolia.com

Übersicht der Maklerpools und ihre Leistungen					
Maklerpool	Geschäftsmodell	Exklusive Anbindung	Kosten	Wird die Verwaltung für nicht über Pool abgewickelte Geschäfte übernommen?	Produktportfolio
I: I Assekuranzservice AG, Augsburg	Maklerpool, Haftungsdach	Ja	Keine	Ja, und die Kosten für die „Softcourtag“	Leben-, Sach, Kfz, Kranken u. Gewerbeversicherung, Bausparen, bAV-Produkte, Investmentgeschäft
allfinanztest.de GmbH Deutschland, Zwickau	Maklerpool	Ja, auch ohne Ausschließlichkeit	ca. 20 Euro mtl. bei Nutzung der Software	Ja, mit dem Ziel der baldigen Übernahme	Versicherungsprodukte, Investmentfonds, Edelmetalle, Finanzierungen, Bausparen
Aruna GmbH, Berlin	k.A.	Ja	Keine	Nein	Versicherungsprodukte, Finanzierungen, Investment
BCA AG, Bad Homburg	Maklerpool	Nein	Keine, kostenpflichtige Leistungen können zugebucht werden	Nein	Investmentfonds, Versicherungen (Leben, AV, Sach, Kranken), Beteiligungen, Baufinanzierungen
Broker Network Trier GmbH, Trier	Vertriebsschulung und -betreuung	Ja	Keine	Nein	Versicherungsprodukte
BVF GmbH, Rochlitz	Maklervertrieb	Ja	100 bis 200 Euro brutto für das gesamte Dienstleistungspaket	Über Frontoffice der Wahox GmbH	Versicherungen, offene und geschlossene Fonds, Edelmetalle, Bank- und Bausparprodukte, Finanzierungen und Immobilien
Consensus Holding AG, Scheeßel	Netzwerk	Ja	Keine	Ja	Alle aus dem Finanzdienstleistungsbereich
degenia Versicherungsdienst AG, Bad Kreuznach	Maklerpool, Assekurateur	Über Anbindung an Pool aber auch mit Direktanbindungen an die Gesellschaften	Keine	Nein	Private u. Gewerbliche Sach-, Kfz-, PKV- und Lebensversicherungen, private und betriebliche Altersvorsorge
DOMCURA AG, Kiel	Assekurateur, Spezialist Sachversicherungsbereich	Ja	Keine	Nein	Wohngebäude-, Hausrat-, Pflege-, Rechtsschutz-, Haftpflicht- und Unfallversicherung u.a.
Finance Consult Maklerpool GmbH & Co. KG, Syke	Maklerpool	Nein	Keine	Spezielles Bestandsübertragungstool, mit dessen Hilfe auch Fremdverträge verwaltet werden können	Lebens-, Kranken- und Sachversicherungen, Beteiligungen, Investmentprodukte, Bankprodukte, Bausparen, Finanzierungen, Leasing u. a.
FinanzNet Holding AG, Köln	Maklerverbund	Ja	Keine	Möglichkeit für Zugang zu Kunden- und Bestandsverwaltungsplattform	Alle offenen und geschlossenen Fonds, alle Versicherungen, Kredite und Finanzierungen
FiNet AG, Marburg	Maklerverbund, Haftungsdach, Akademie	Ja	Monatliche Partner-Fee, die ab einer bestimmten Umsatzgröße entfällt	Services, die nicht zwingend mit dem Vermittlungsprozess verbunden sind	Zugang zu Produktanbietern aller Versicherungssparten
Fonds Finanz Maklerservice GmbH, München	Maklerpool	Im Bereich Versicherungen gibt es die Möglichkeit der Direktanbindung	Keine	Ja, über das Kundenverwaltungsprogramm	Lebens-, Kranken-, Sachversicherungen, offene und geschlossene Fonds, Baufinanzierungen, Edelmetalle und Immobilien u. a.

Vor-Ort-Betreuung	Ausbildung und Qualifizierung	Produkttrainings und Verkaufsschulungen	Haftungs-freistellung	Kundenverwaltung	Analyse- und Vergleichs-programme, Dokumenta-tionstools	Sonstige Leistungen
Zentrale Betreuung durch Backoffice, regionale Betreuung durch Landes- und Regionaldirektoren	Ausbildung zum Versicherungskaufmann/-frau IHK, praxis-bezogene Schulungen, Workshops, Trainings	Regionale Schulungen für Vermittler, kostenlose Produkttrainings, Verkaufsschulungen	Komplette Haftungs-übernahme bei der Produktauswahl	Zentral durch das Backoffice	Kundenverwaltungs- und Abrechnungsprogramm, Vergleichsrechner, Berechnungssoftware, Vertragsanalyseprogramm	Vertragsservice und Angebots-erstellung über Backoffice
Möglich	Onlineschulungen zum DMH-zertifizierten Makler	Dauernd, bundesweit	Nein	Online	Diverse, auch eigene, z. B. reine Leistungs-such-Tools	Persönliches Ambiente bei der Kooperationspartner-Betreuung durch bewusst begrenzt gehaltene Partnerzahl
Ja	Nein	Ja	Nein	Ja	Ja	k.A.
Außendienstmitarbeiter, halbjährliche Partner-Meetings in verschiedenen Städten in Deutschland	Kooperationen Deutsche Makler Akademie und Frankfurt School of Finance, Datenschutz-Schulungen	Handlingseminare, halbjährlich Partner Meetings in verschiedenen Städten, Online-Schulungen	Haftungsdach der BCA Bank AG, eigene BCA Vermögensschadenhaft-pflichtversicherung	Komplettes Kunden-verwaltungsprogramm inkl. CRM und DMS, voll integriert in den BCA Broker Pool	Zahlreiche Finanzana-lyse- und Vergleichs-rechner. Außerdem eigenes Portfolio-Opti-mierungstool	Eigener Investment Research, Versicherungsresearch, regelmä-ßige Kapitalmarktreports, Top-Fonds-Empfehlungsliste, eigene Dachfonds (Alpha Top Select)
Ja	Nein	Produkttraining und gemeinsame Durchfüh-rung von Kundenver-anstaltungen mit angebondenen Maklern	Nein	Nein, aber Hilfestellung bei Kontakten mit den Gesellschaften	Spezielle Musterbe-rechnungsprogramme	Angebot eines Exklusivproduktes
Ja	Ja	Ja	Als § 84 HGB ja	Ja	Ja	k.A.
Ja, bundesweit mit eigenen Betreuern	Partner ist Going Public	Ja, 2 x wöchentlich on-line und in Workshops	Ja	Ja, kostenlose Nutzung für Verbundpartner	Ja	k.A.
Vermittlung von Makler-betreuern der einzelnen Gesellschaften bei konkretem Bedarf	Ein entsprechendes Konzept ist aktuell in Planung	Ja	Haftungsfreistellung möglich (Premium-Kooperation)	Onlinezugriff auf alle degenia/DMU Vertrags- und Kundendaten inkl. aller Dokumente	Zugriff auf Vergleichs-rechner SHUK,RS,KV,RLV	Ausschreibungsservice, Ange-botserstellung für gewerbliche Sachversicherungen, Vorsorge-management und PKV
Ja (Roadshows, Messeauftritte und indivi-duelle Schulungen)	Mit DMA Weiterbil-dung "Geprüfter Mak-ler für Versicherungen und Finanzen"	Ja, vor Ort im Rahmen von Roadshows und via Internet Online-Präsentationen - sog. Webinare	Nein	Ja	Ja. Vertriebssystem DOMCURA pro-FITool inklusive Kfz-Vergleichsrechner und Gewerberechner	Dienstleistungen für die Asseku-ranz über die DIEASS GmbH
Nein	Rahmenabkommen mit externen Dienst-leistern (z. B. Going Public)	Bundesweite Online- und Präsenzseminare	k.A.	Kundenverwaltungs-programm	Systemintegriertes Angebots- und Vergleichsprogramm, externe Vergleichs-programme	Rabattierte Sachkonzepte, stornofreie Nettoprodukte im Altersvorsorgebereich, Baufinanzierungsabteilung, vertraglich garantierte 90/10-Courtageauf-teilung, keine Stornoreserven bei Premiumpartnern
Bei Bedarf durch Fachreferenten	Durch FinanzNet sowie die Produktge-ber, zentral in Köln und durch regionale Veranstaltungen	Durch FinanzNet sowie die Produktge-ber, zentral in Köln sowie durch regionale Veranstaltungen	Kein Haftungsdach	Umfassende Verwal-tungsplattform gegen Gebühr	Umfassende Verwal-tungsplattform gegen Gebühr	k.A.
Regelmäßige Veranstaltungen und Workshops vor Ort	Fach- und Experten-foren, Webinare, weitere Qualifizie-rungsangebote	Umfassende Produktin-formationen und Software-Lösungen über das Partnerportal myFinet	Ja, in einem Teilbereich der Beteiligungsver-mittlung	In einer virtuellen Kun-denakte werden alle relevanten Kunden- und Vertragsdaten sowie Dokumente vorgehalten	Zugriff auf alle Doku-mente, Daten und Services, die bei der Ab-wicklung benötigt werden	k.A.
Ja, durch deutschlandweit tätige Regionaldirektoren. Zusätzlich Messen und bundesweite Roadshows	E-Learning, Koopera-tion mit den Fortbil-dungsinstituten Practice Company und Going Public	E-Learning, Online-schulungen und Road-shows, Vorträge auf unseren Messen	Kein Haftungsdach	Kundenverwaltungs-programm VENTA KVM	Vergleichsrechner für die Sparten PKV-, LV oder SUH-Lotse der Firma Softfair	k.A.

Übersicht der Maklerpools und ihre Leistungen					
Maklerpool	Geschäftsmodell	Exklusive Anbindung	Kosten	Wird die Verwaltung für nicht über Pool abgewickelte Geschäfte übernommen?	Produktportfolio
Fondskonzept AG, Illertissen	Maklerverbund	k.A.	Keine	Kann der Makler frei in die Maklersoftware eingeben	Fonds, Beteiligungen, Versicherungen, Finanzierungen
INVERS GmbH, Leipzig	Maklerpool	Nein	Keine	Nein	Versicherungsprodukte, offene Investmentfonds und Bausparverträge
Jung, DMS & Cie. AG, Grünwald	Maklerpool	Im Rahmen einer Premium-Partnerschaft exkl. Seminare und Qualifikationsangebote. Dafür freiwillige und sanktionslose Bindung	Keine. Bei Partnerschaft im Haftungsdach teilweise Umlegung der Kosten auf Partner	Fremdbestände können eingepflegt und verwaltet werden	Investmentfonds, Versicherungen, Beteiligungen, Finanzierungen, Managed Futures u. a.
Manuel Teufel, Versicherungs- und Finanzmakler, Konzepte und Pool, Bindlacher Berg	Maklerpool	k.A.	Keine	Nein	Lebens- und Krankenversicherungen, offene Investmentfonds, Immobilienfinanzierungen u. a.
maxpool GmbH, Hamburg	Maklerpool	Über maxpool-Schwester Deutsche Finanzplan	Keine	Nein	Versicherungen, geschlossene Fonds, Investment und Immobilienprodukte u. a.
Midema GmbH, Minden	Maklerpool, Assekurateur	Nein	Midema-Partner: keine; Midema-Masterpartner: 49 Euro netto mtl.	Nein	Gewerbe- und Industriegeschäft (Komposit)
Netfonds GmbH, Hamburg	Maklerpool, Haftungsdach	Nur Maklerverträge im Erlaubnisbereich des § 34c und § 34d. Anderslautende Vereinbarungen gibt es nicht	Nein, Erträge werden ausschließlich aus Overheadprovisionen bezogen	Grundsätzlich nicht. Für Vertriebe und Unternehmen nach Einzelabsprache	Investmentfonds und Depotbanken, Versicherungen, Beteiligungen, Baufinanzierungen
pma Finanz- und Versicherungsmakler GmbH, Münster	Pool (für Versicherungsmakler bzw. MGAs)	Ja	45 Euro monatlich	Ja, über Kunden-/Vertragsverwaltung auch Fremdverträge	Allfinanz (LV, KV, SUH, Investmentfonds, Finanzierungen, Beteiligungen)
sachwertpool.de, Leipzig	k. A.	Nein	Keine	Nein	Nur Sachwerte, Immobilien und physisches Gold
Top Ten Partner AG, Nürnberg	Pool, White Labelfonds- und Technologiedienstleister, Haftungsdach	Anbindung in unterschiedlichen Formen	Haftungsdach: fixer mtl. Provisionseinbehalt von 200 Euro (Einzelperson) bzw. 360 Euro (Firmen)	Möglichkeit, die Geschäftsparten Beteiligungen, Finanzierung, Versicherung konsolidiert in einem Beratungstool einzubringen	Gesamtes Fondsgeschäft
vfm Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH, Pegnitz	Verbund für Makler/MAG	Direktanbindung zu den Produktpartnern mit direkter Geschäfts-/Courtageabwicklung	Unterschiedlich, ob Kooperation als Makler, MAG oder Vermittler	Nicht relevant, da Abwicklung direkt zwischen Vertriebspartner und Produktpartner erfolgt	Versicherungen, Kapitalanlagen (keine Beteilig.), Baufinanzierungen, Bausparverträge und GKV-Mitgliedschaften
VfV GmbH - Der Sachpool, Schwarzenberg	Maklerpool für privates Sachgeschäft	Nein	Keine	Nein	Private Sach- und Krankenversicherungen, Gewerbeversicherungen

Quelle: Angaben der Unternehmen

Vor-Ort-Betreuung	Ausbildung und Qualifizierung	Produkttrainings und Verkaufsschulungen	Haftungs-freistellung	Kundenverwaltung	Analyse- und Vergleichs-programme, Dokumenta-tionstools	Sonstige Leistungen
Ja	Ja, über Kooperations-partner	Ja, über Online-Schu-lungen	Im Haftungsdach ja	Ja	Ja	k.A.
Ja, durch vor Ort ansässige Maklerbetreuer	Ja	Ja	Nein	Ja, innerhalb des INVERS Makler Assistent (IMA)	Ja, innerhalb des INVERS Makler Assistent (IMA)	k.A.
Durch Vertriebsleiter in der Region	Modulares Fortbil-dungsangebot im Rah-men der Jung, DMS & Cie.Akademie	Ja, Vermittlung von Produkt-Know-how, Seminare zur Persön-lichkeitsbildung	Für Produkte in "Ma-sterlisten" übernimmt das Unternehmen die Verantwortung, dass diese wirtschaftlich tragfähig und für den Vertrieb geeignet sind	Über das Beraterpor-tal erhalten Berater die Stammdaten ihrer Kunden und Interes-senten sowie umfas-sende Vertrags- und Depotinformationen	Möglichkeit, komplette Versicherungskonzepte ausgewählter Gesell-schaften zu verglei-chen, zu erstellen bzw. diese online abzu-wickeln	poolnews-Magazin, poolnews-Newsletter, poolnews.tv
Nein	Nein	Nein	Nein	Empfehlungen für ent-sprechende Software, über Pool kostenlos zu beziehen.	Empfehlungen für ent-sprechende Software, über Pool kostenlos zu beziehen	Telefonische Beratung des Ver-mittlers zum jeweiligen Produkt
Über regionale Vertriebscoachs	Roadshows und Work-shops, Zusammenar-beit mit Going Public	Online-Schulungen, Roadshows und Workshops	Haftungsdach für Kapitalanlagen über GECAM möglich	Ja, AssFinet (AMS)	Vergleichssoftware Softfair, Morgen & Morgen, Trixi	Rechtsberatung, eigenes Maga-zin, Newsletter, Bestandsüber-tragungen, anonyme Risiko-Voranfrage, Onlinedatenportal
Nein	Nein	Ja, Workshops und Onlineschulungen	Nein	Ja	Ja, für Masterpartner	Bestandsübertragungen, Aus-schreibungen, Analysen beste-hender Verträge für Masterpartner
Ja	Schulungen online oder durch Präsenz-veranstaltungen	Schulungen online oder Präsenz-veranstaltungen	Netfonds übernimmt keine Beratungshaf-tung. Unterstützung durch Rechtsabteilung in puncto rechtskon-forme Beratung	Bestandsführungssystem, mit dem alle eingerei-chten Verträge konsolidiert dargestellt werden. Zu-sätzlich kostenloser Zu-gang zu moneycheck24, einem CRM.	Alle Arten von markt-gängigen Vergleichs-rechnern mit rechtskonformer Beratungs-dokumentation	k.A.
Regionale Partnerbetreuer bieten Hilfe bei eigenen Pro-jekten, Aus- und Fortbildung in Workshops, individuelle Einarbeitung in Systeme	Kooperation mit ver-schiedenen Weiterbil-dungsinstituten, z. B. Deutsche Makleraka-demie, kostenlose MWV-Ausbildung	Produkt-, Fach- und Vertriebsschulungen, individuelle Vertriebs-trainings	k.A.	[ovis:pro] und [my.pma 2.0]: aktuelle Bestands- und Vorgangsinforma-tionen	Softfair-Lotse, Beratungssoftware für die Finanzmarktanalyse und -planung, [pma:Finanztools]	baV-Kompetenzteam, systemati-sche Hilfe für Bestandsüber-tragungen, Kostenbeteiligung bei Lead-Kauf, iPMA - die App für das iPhone, Endkunden-Newsletter-System, [pma:] Privatkundenkonzept
Ja	Ja	Ja	Ja-über Beratungspro-tokoll, IDW S4-Prospektierung und TÜV-Zertifizierung der Immobilien	Nein	Ja	k.A.
Telefonische Betreuung über Backoffice-Team. Be-treuung von Vertriebs-direktoren zu Spezial-themen vor Ort	Weiterbildungsmaß-nahmen in regel-mäßigen Abständen regional und zentral	Regelmäßig, mit un-terschiedlichen Medien	Partner im Haftungs-dach und in der Top Ten Partner AG erhal-ten die erforderliche Freistellung	Bei Bedarf durch zen-trales Kundenverwal-tungssystem	Analyse- und Ver-gleichsprogramme über zentrales System	Analyse der Kundendepots
Ja	Ja	Ja	Nein	Ja	Ja	Fachliches Know-how, Organi-sation, Werbung, Information, Finanzen, Technik und Kosten
Nein	Ja	Ja	Nein	Ja	Ja	Angebotservice im Gewerbe- und KV- Geschäft, umfangrei-ches Dokumententool nach VVG Reform und MiFiD, Multibankenplattform, Daten-einscanservice, Daten-erfassungsservice, Nach-bearbeitungsservice, Termin-verwaltung aller Verträge