



## Bademeister (un)erwünscht?

„Macht ihr jetzt einen auf Stiftung Warentest?“ – Solche oder ähnliche Rückmeldungen erhielt die Redaktion, als sie eine Umfrage startete, um nach unternehmensbezogenen Daten zu fragen. Lesen Sie im ersten Teil unter anderem, wie der Umsatzstart 2012 bei Maklerpools, -verbänden sowie Servicedienstleistern laut eigenen Einschätzungen anlief.

■ Viel Wirbel und Misstrauen herrschen derzeit rund um die Maklerbranche, was aufgrund der Geschehnisse der vergangenen Monate durchaus verständlich ist. Sorgen doch die Auswirkungen der Dortmunder Erklärung, insbesondere der Alleingang des IDEAL-Chefs Rainer M. Jacobus, der quasi in Don-Quijote-Manier gegen die Windmühlen der Pools und wirtschaftlichen Vereinigungen ankämpfte (procontra berichtete), für Unmut in Teil-

len der Branche. Grund genug, über den Status quo der Branche zu berichten. So ermöglicht die Auswertung der procontra-Umfrage, für die 39 Maklerpools, -verbände sowie Servicedienstleister und Assekuradeure nach unternehmensbezogenen Daten und Leistungsmerkmalen befragt wurden und an der am Ende 26 Unternehmen teilnahmen, interessante grundsätzliche Einblicke in die Pool- und Servicedienstleisterwelt.

**Umsatzstart 2012 überraschend euphorisch.** Fakt ist, dass viele der klassischen Vertriebe derzeit mit Umsatzstartproblemen zu kämpfen haben. Auch Pools und wirtschaftliche Vereinigungen sollten hiervon betroffen sein, immerhin stocken zum Beispiel der Verkauf von Lebensversicherungen sowie der Umsatz mit privaten Krankenversicherungen unter anderem deshalb, weil sich einerseits Kunden in Krisenzeiten eher scheuen, sich langfristig zu binden, und

andererseits beim Thema Krankenversicherung der vom Gesetzgeber seit April eingeführte Provisionsdeckel zum Tragen kommt. „Das laufende Jahr hält tatsächlich wieder einige Herausforderungen für die Branche bereit. Die meisten davon sind unseres Erachtens jedoch positiv zu bewerten, auch wenn sie teilweise mit Umstellungen oder gar dem Aus für manches Unternehmen beziehungsweise manchen Vermittler verbunden sein werden“, erklärt denn auch maxpool-Geschäftsführer Oliver Drewes, der eine eventuell daraus folgende Rehabilitation und Bereinigung des Marktes grundsätzlich begrüßen würde. Auch Lambert Stegemann, Geschäftsführer der FiNet Finanz GmbH, sieht eine mögliche Konsolidierungsphase durch das aktive Eingreifen des Gesetzgebers: „Insofern ist es für Maklerpools erforderlich, ihr Geschäftsmodell weiterzuentwickeln. Wir glauben daran, dass sich Maklerpools in Zukunft nicht

mehr allein durch anteilige Vermittlungsprovisionen finanzieren können. Alternative Vergütungsmodelle sind gefragt, so wie es Dienstleister in anderen Branchen schon jahrelang vormachen.“

Grundsätzlich fällt die Umsatztzstimmung für das laufende Jahr bei den befragten Pools und Servicedienstleistern hingegen durchaus positiv aus: Während fünf Teilnehmer (DMU Deutsche Makler Union, VFV, blau direkt, [pma:] sowie vfm) den Start ins Jahr sogar mit „sehr gut“ bewerteten, sind es einzig die besonders auf Investmentfonds spezialisierten Fachmänner von Top Ten Financial Network, die den Jahresbeginn mit „ausreichend“ beurteilten. Insgesamt scheint sich die Branche durch die gesetzlichen Regulierungen und den vorhersehbaren PKV-Umsatzeinbruch nicht schocken zu lassen. Immerhin sah die Mehrheit der Befragten ihren Umsatzstart als „gut“ an. Die erfolgreichste Sparte zu Sai-

sonst 2012 war dabei laut Einschätzung der Teilnehmer das private und Gewerbesach-/Komposit-Geschäft. Die derzeitige Einschätzung einzelner Brancheninsider, wonach Geschlossene-Fonds-Anbieter quasi als Ersatz für fehlendes PKV-Geschäft verstärkt in den Poolmarkt drängen, konnte laut Auskunft der Befragten nicht bestätigt werden. So bleibt abzuwarten, ob sich die positive Stimmung auch am Ende in entsprechenden Geschäftszahlen für das komplette Jahr 2012 widerspiegelt. Auch die Maklerpartner würden dies sicher begrüßen: Immerhin stellte eine aktuelle Online-Umfrage unter fast 500 Maklern, Mehrfachvertretern und Ausschließlichkeitsvertretern – durchgeführt von Matthias Beenken, Professor an der Fachhochschule Dortmund, dem universitären Wissensdienstleister Versicherungsforen Leipzig GmbH und dem Marktforschungsinstitut Skopos KG – im Frühjahr fest, dass mehr als die Hälfte ▶



#### Die Teilnehmer der Umfrage im Überblick Geschäftsmodelle, Eigentümerverhältnisse und Anzahl der Vertriebspartner

Unternehmen	Anzahl Vertriebspartner AKTUELL	Anzahl Vertriebspartner 2011	Geschäftsmodell	Eigentümerverhältnisse
1:1 Assekuranzservice AG	1.389	874	Maklerpool, Haftungsdach, Assekuradeur, Servicedienstleister	WWK Versicherung AG 100%
allfinanztest.de GmbH Deutschland	300	256	Maklerpool	Bernd Plitschuweit
AMEXPool AG	5.149	5.009	Maklerpool, Deckungskonzeptmakler	Beermann Holding GmbH
BCA AG	ca. 10.000	11.000	Maklerpool, Haftungsdach, Servicedienstleister	Wüstenbecker GmbH & Co. KG 35,01 %, Barmenia Krankenversicherung a. G. 9,99 %, SIGNAL IDUNA Holding AG 9,99 %, Stuttgarter Versicherung Holding AG 9,99 %, Wüstenbecker, Danielle 9,99 %, VOLKSWOHL BUND Versicherungen 9,99 %, Wüstenbecker, Jens 9,99 %, Streubesitz 5,05 %
blau direkt GmbH	801*	ca. 800*	Maklerpool, Softwarehaus, Plattform	Sandra Heidemüller 45 %, Oliver Pradetto 35 %, Lars Drückhammer 20 %
Broker Network Trier GmbH	300	300	Maklerpool	Gustav Geipel und Klaus Schneider
CHARTA Börse für Versicherungen AG	ca. 520*	ca. 520*	Maklerverein	Paritätische Aufteilung der Aktien unter den CHARTA-Partnern (= Versicherungsmakler)
degenia Versicherungsdienst AG / DMU Deutsche Makler Union GmbH	3.377	3.056	degenia: Assekuradeur, Deckungskonzeptentwickler / DMU: Maklerpool	degenia: Halime Koppius 50 %, Holger Koppius 50 % / DMU: degenia Versicherungsdienst AG 100 %
Finance Consult Maklerpool GmbH & Co. KG	342	460	Maklerpool	FCSD GmbH 100 %
FiNet AG	430	400	Maklerpool, Haftungsdach, Servicedienstleister	Aktiengesellschaft im Eigentum der angeschlossenen Partner und Mitarbeiter
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	25.000	21.000	Maklerpool	Eigentümergeführt: Norbert Porazik, Markus Kiener 100 %
FondsKonzept AG	ca. 2.804	2.804	Maklerverein	FondsKonzept Holding AG
germanBroker.net AG	270	250	Maklerpool, Servicegesellschaft, Maklerverein	Eigentümer (Aktionäre) sind ausschließlich angeschlossene Partnermakler und Berufsverbände
insuro Maklerservice	ca. 1.100	1.100	Maklerpool	Jan Dinner
Jung, DMS & Cie. AG	18.500	17.500	Maklerpool, Haftungsdach	Aragon AG 100 % (an Aragon AG beteiligt wiederum: AXA: 27 %, Citigroup: 10 %, Credit Suisse: 8 %)
maxpool Servicegesellschaft für Finanzdienstleister mbH	4.828	4.419	Maklerpool, Servicedienstleister, Assekuradeur	Familie Möller 74,9 %, Oliver Drewes 25,1 %
MIDEMA GmbH	ca. 900	930	Maklerpool, Assekuradeur	Anton und Renate Dschida GbR
[pma:] Finanz und Versicherungsmakler GmbH	1.000	ca. 900	Maklerpool	Dr. Maasjost & Collegen AG
SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG	420	360	Servicedienstleister	SIGNAL IDUNA Holding 100 %
TIGON AG/MAPWARE AG	475	425	Servicedienstleister	TIGON AG: Günther Zahnweh Vermögensverwaltung GmbH 70 %, MAPWARE AG 21 %, Privatinvestoren 9 % / MAPWARE AG: Günther Zahnweh Vermögensverwaltung GmbH 100 %
Top Ten Financial Network	ca. 190	264	Maklerpool, Haftungsdach, Vermögensverwaltung	Zehn selbstständige Investmentberater
VEMA e.G.	1.184*	1.044*	Genossenschaft	Makler mit Genossenschaftsanteilen 100 %
vfm Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH	327	290	Verbund für Makler und Mehrfachagenten	Familie Liebig
VFV GmbH - Der Sachpool	1.300	1.100	Maklerpool	R. André Klotz 40 %, Chris Hunger 30 %, Andreas Gander 30 %

Quelle: Angaben der Unternehmen, \* Vertriebspartner = Versicherungsmaklerbetriebe/Unternehmen

► (54 Prozent) der befragten Makler weniger als 50.000 Euro Gewinn einfahren. Zum Vergleich: In der Ausschließlichkeit sind es nur 46 Prozent der Betriebe, welche weniger als 50.000 Euro Gewinn tätigen.

**Maklerpartner.** Grundsätzlich sind Maklerpools gerade für Einzelkämpfer unter Berücksichtigung der durchschnittlichen getätigten Maklereinkünfte sowie gesetzlichen Auflagen in den letzten Jahren oft notwendig geworden. Gemäß aktueller procontra-Vermittlerstudie 2012 arbeiten derzeit Makler im Durchschnitt mit 3,5 Pools zusammen. Auch die letzte YouGov-Studie zeigt, dass so gut wie jeder Makler (94 Prozent) über mindestens eine Poolanbindung verfügt. Entsprechend zeigt auch die procontra-Umfrage, dass trotz bekannter Nachwuchs- und Imageprobleme fast kein Maklerpool und Servicedienstleister mit Vertriebspartnerverlust zu kämpfen hat – im Gegenteil: Die Zusammenarbeit wächst. Konstant bis wachsend bleibt zudem eine wichtige Servicekomponente der Pools: der Innendienst. Während bei einzelnen Pools das Verhältnis von Innen- zu Außendienst 1:100 beträgt, gibt es auch Unternehmen, die großen Wert auf die Betreuungsdichte „Vertrieb zu Backoffice“ legen. Nicht unerwähnt bleiben soll dabei, dass einige Teilnehmer zusätzlich zum Innendienst auch externe Verstärkung mit an Bord haben, beispielsweise bei den Themen Baufinanzierung oder betriebliche Altersversorgung.

Die Tendenz hin zum Pool begrüßt indes nicht jeder: Beispielsweise sieht der Verband Deutscher Versicherungsmakler e. V. (VDVM) die Zusammenarbeit eines Maklers mit Pools eher kritisch. Sie könne dazu führen, dass der Makler nicht über das gesamte Angebot verfügt, sondern sich auf die vom Pool angebotenen Produkte beschränkt (bei einigen Pools sogar beschränken muss). „Er hat dadurch zwar weniger Arbeit und eventuell bessere Konditionen. Aber streng genommen entspricht diese Arbeitsweise nicht dem Berufsbild“, so Dr. Hans-Georg Jenssen, Geschäftsführender Vorstand des VDVM.

Auch einzelne Versicherer, wie die IDEAL, sehen Poolkooperationen mit intransparenten Groß- und Zwischenhändlern teils kritisch. Nicht nur, dass mit hohem Geschäftsanteil die Abhängigkeit steigen könne, zudem gehe der Direktkontakt des Versicherers mit dem Makler gerade bei



Blind-Pool-Konstrukten verloren. Einen besseren Maklermarkt-Durchblick könnte eine gut funktionierende zentrale Auskunftfe bringen. „Hierbei denken wir an die AVAD, deren Teilnahme am Meldeverfahren für Versicherer und Pools verbindlich werden sollte. Nur so können problematische Kooperationspartner lokalisiert werden, was die Qualität im Geschäft sicher spürbar steigern würde“, so Drewes. „Die Fonds Finanz ist Mitglied beim AVAD und beteiligt sich im vorgegebenen Rahmen am AVAD-Verfahren. Eine schriftliche AVAD-Einwilligungserklärung wird von allen über Fonds Finanz tätigen Vermittlern bei Anbindung eingeholt und im Anschluss regelmäßig Information im AVAD-Verfahren ausgetauscht“, heißt es hierzu vom Maklerpool mit den meisten Vermittlern. So gibt es nebst maxpool und Fonds Finanz weitere Pools, wie Deutsche Makler Union GmbH/degenia, FondsKonzept oder blau direkt, die bereits am AVAD-Verfahren teilnehmen. Letztgenannter etwa meldet seine neuen Maklerpartner seit 2010 bei der AVAD an. „Wir ermöglichen jedem Versicherer, Namen, Kommunikationsdaten und Vertragsmodalitäten aller Maklerpartner abzurufen, von denen der jeweilige Versicherer tatsächlich mindestens einen Vertrag vermittelt erhält“, heißt es in der blau-direkt-Selbstverpflichtung, die auf der eigens geschaffenen Website www.pooltektor.de neben Geschäftsberichten sowie anderen Erklärungen und Bestätigungen zur wirtschaftlichen Lage für jeden User öffentlich ersichtlich ist.


Gerade die AVAD-Maßnahme sollte gemäß BaFin-Rundschreiben 9/2007 (VA) ein wichtiger Bestandteil für die Zusammenarbeit zwischen Versicherern und Pools sein, heißt es doch dort: „Die BaFin hält es daher weiterhin für geboten, dass die Versicherungsunternehmen die Zusammenarbeit mit Versicherungsvermittlungs- und Strukturvertriebgesellschaften insbesondere von der Teilnahme am AVAD-Auskunftsverfahren abhängig machen.“ Nichtsdestotrotz zeigt die Anfrage bei Branchenteilnehmern, dass nicht jeder Pool dies so sieht. So wünschen sogar einzelne Poolteilnehmer nicht, dass der Versicherer Kontakt zum Makler erhält – immerhin könnte er dadurch ja die Vertriebssteuerung gewinnen. „Letztlich muss in jedem Einzelfall entschieden werden, ob ein Versicherungsunternehmen im erforderlichen Umfang die Zuverlässigkeit der Makler prüft, mit denen es direkt oder

indirekt über einen Maklerpool zusammenarbeitet“, so BaFin-Pressereferentin Kathi Schulten zur AVAD-Thematik. Abschließend mahnt sie: „Bei Missständen kann die BaFin gemäß Paragraph 81 VAG die erforderlichen Maßnahmen ergreifen.“

**Keine Sperrklausel.** Ein weiteres aktuelles Kernthema ist die Sicherheit des Maklerbestands. procontra fragte: „Können Ihre Partner über ihre Bestände uneingeschränkt auch nach Beendigung der Zusammenarbeit verfügen?“ sowie „Vereinbaren Sie mit Partnern eine Sperrklausel nach Beendigung der Zusammenarbeit?“ Überraschenderweise erklärten alle teilnehmenden Unternehmen, dass sie keine Sperrklausel vereinbaren und die Maklerpartner – teils nach Ausgleich von Verbindlichkeiten/Besicherung von Stornorisiken – nach Beendigung uneingeschränkt über ihre Bestände verfügen dürfen. Des Weiteren verhielten sich einige Umfrageteilnehmer jedoch sehr zurückhaltend bei weiteren Angaben, worin

sich die Sensibilität dieser Thematik zeigt. Eine Ausnahme stellt Oliver Pradetto, Geschäftsführer und Mitgründer von blau direkt, dar, der hierzu erklärt, „dass ein Pool sogar die Möglichkeit haben muss, den Bestand eines Maklers unter bestimmten Umständen weiterzugeben beziehungsweise sogar zu veräußern“. Verschiedene Gründe dafür sind denkbar: Der Makler stimmt der Veräußerung ausdrücklich zu (also wünscht diese); der Makler verstirbt und hat keine Nachfolgeregelung (es gibt zudem keine Erben, die Rechte am Bestand beanspruchen); der Makler ist nicht mehr auffindbar und die Betreuung der Versicherungskunden muss sichergestellt werden; der Makler hat betrügerisch gehandelt und zum Schutz der Kunden muss die Betreuung neu geregelt werden; oder es bestehen uneinbringliche Forderungen gegenüber dem Makler, die anders nicht beglichen werden können. Aus diesen Gründen hat blau direkt eine entsprechende Selbstverpflichtungserklärung abgegeben, die einerseits diese Punkte be-

rücksichtigt, andererseits jedoch klar und deutlich erklärt, dass die Bestände des Maklers ansonsten für den Pool tabu sind. Und der blau-direkt-Experte geht noch weiter: Laut seiner Information hat bis dato kein anderer Pool eine rechtsverbindliche öffentliche Selbstverpflichtung abgegeben, in der er ausdrücklich den Verzicht auf Verpfändungen erklärt. Was wiederum abschließend zeigt, dass es auf dem Markt bislang nur einzelne Insellösungen, jedoch noch keine gemeinsame Regulierung gibt. Diese wäre zum Wohle des Maklers wünschenswert.

Erfahren Sie im nächsten Teil der Serie unter anderem, warum nur zwei Umfrageteilnehmer einen Courtagevorschuss angeben, und den Zusammenhang von Provisionsergebnissen, Testat, Gewinn und Eigenkapitalstärke.  moe



Diskutieren Sie mit über dieses Thema!  
auf [www.procontra-online.de](http://www.procontra-online.de)

## IHR + AN SICHERHEIT

Die R+V-Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung für Dienstleister und Freiberufler.

20 JAHRE  
VERMÖGENS-  
SCHADEN-  
HAFTPFLICHT

„Ich kann ganz entspannt meine Arbeit machen.“ Die R+V-Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung für Dienstleister und Freiberufler gibt Unternehmern die Ruhe, sich unbesorgt auf ihre Arbeit zu konzentrieren. Denn wenn einmal etwas schief läuft, sind sie rundum abgesichert. Selbst wenn einmal einem ihrer Mitarbeiter ein Fehler unterläuft. Erfahren Sie Ihr + an Sicherheit. Bei einem persönlichen Gespräch mit Ihrem zuständigen Maklerbetreuer oder unter [makler.ruv.de](http://makler.ruv.de)

Ihr Partner  
im Maklermarkt

Gemeinsam Zukunft sichern. 