

Den Richtigen finden

Was ist der Unterschied zwischen Lotto und Liebe? Im Lotto braucht man sechs Richtige, in der Liebe reicht einer oder eine. Dasselbe gilt für Makler auch für Poolanbindungen. Welcher Pool der richtige für Sie ist, können Sie im aktuellen finanzwelt-Maklerpool Navigator herausfinden.

„Alle 11 Minuten verliebt sich ein Single auf Parship“: Auf diesen Satz stößt man landauf, landab auf Werbeplakaten. Man könnte also meinen, Deutschland sei ein Land voller Singles auf Partnersuche. Partner (zumindest berufliche) suchen auch die Makler, nämlich Pools. Ein wesentlicher Grund hierfür sind zunehmende Herausforderungen, insbesondere durch Digitalisierung und Regulierung. Ganz zu schweigen von möglichen Einkommenseinbußen, wenn es tatsächlich zu einem Provisionsdeckel in der Lebensversicherung kommen sollte. Um die aktuellen und (potenziellen) zukünftigen Aufgaben erfolgreich zu meistern, können es sich viele Makler deshalb nicht mehr erlauben, solo ihrer Geschäftstätigkeit nachzugehen.

Gewandelt haben sich nicht nur die Herausforderungen für die Makler, auch die Stellung der Pools ist heute eine andere als früher. Hatten Makler früher im Schnitt gleich vier

Poolanbindungen, die sie für verschiedene Zwecke nutzten, ist heute deutlich mehr Verbindlichkeit zu einem Partner angesagt: Viele Makler arbeiten mit einem oder maximal zwei Pools zusammen. Aber für welchen Pool soll sich der Makler schlussendlich entscheiden? Darauf gibt es sicher kein Patentrezept und es ist wie in der Liebe: Der eine wird von allen heiß umworben, der andere kann sich nicht über so viele Verehrer freuen. Aber nur weil einer nicht von allen gewollt wird, heißt es noch lange nicht, dass er nicht genau der Richtige für einen ist. Genauso ist es auch bei den Maklerpools: Hier gibt es große und kleine. Und bei den kleinen ist eine Sache vielleicht viel mehr möglich als bei den großen: Eine familiäre Atmosphäre. Natürlich kommt es auch immer darauf an, welche Arten von Produkten man als Makler vermittelt. Was bringt denn dem Makler, der sein täglich Brot vor allem mit Versicherungen verdient, ein Pool, der nur im Sachwerteberreich aktiv ist? Unterschiede gibt es zudem u. a. auch sowohl bezüglich der Eintrittshürden als auch der Trennungsoptionen. Es gibt also viele unterschiedliche Gründe, nach denen Sie sich den richtigen Partner für Ihre Geschäftstätigkeit auswählen können. Die Entscheidung, welcher Partner für Sie der Richtige ist, können wir Ihnen nicht abnehmen. Aber wir können Ihnen zumindest einen Überblick über die möglichen Kandidaten geben. (ahu)





1:1 Assekuranzservice AG



Akkurat financial service GmbH



Allfinanztest.de GmbH Deutschland



AMEXPool AG

Vorstand/ Geschäftsführung	 Thomas Maier Vorstand	 Timo Dörr Geschäftsführer	 Dipl. Ing. Bernd Plitschweit Geschäftsführer	 Boris Beermann Vorstand
Produktsparten				
Investmentfonds	ja	ja	ja	nein
Beteiligungen	nein	ja	nein	nein
Finanzierungen	ja	ja	ja	ja
vermögensverwaltende Fonds	ja	ja	ja	nein
eigene Dachfonds	nein	ja	nein	nein
Haftungsdach	nein – jedoch über Best Advice Übernahme der Produkthaftung im Versicherungsbereich	nein	nein	nein
Versicherungen	ja	ja	ja	ja
Mitarbeiter im Backoffice	143	30	15	39
Anzahl angeschlossener Vermittler	1.183	180 Partnerunternehmen / 420 Makler	400	4.500
Voraussetzung für Mitgliedschaft	Registrierung als Makler nach § 34d. Die 1:1 bietet zusätzlich Branchen- fremden über Tochtergesellschaft Pegasus Consulting die Möglichkeit einer Ausbildung zum Versicherungs- kaufmann/-frau IHK an	Neben den gesetzlichen und wirt- schaftlichen Rahmenbedingungen steht die Qualifikation und besonders die Beratungsqualität sowie die unternehmerische und vertriebliche, strategische Ausrichtung im Vorder- grund. Langfristig sollten vereinbarte Ziele im Bereich der Courtageerlöse erreicht werden	Erfüllung der Zulassungsvorausset- zung oder Tippgeber	Versicherungsmakler nach § 34d Abs. 1, eingetragen im IHK-Ver- mittlerregister
Provisionserlöse (in Mio. Euro)				
2016	44,9	23,60	ca. 0,95	ca. 8,0
2017	40,3	25,95	ca. 1,23	ca. 8,6
2018	42,4	28,55	ca. 1,45	ca. 9,5
2019	noch keine Angabe möglich	30,69	ca. 1,65	noch nicht final bekannt
Anbindungskosten	keine	keine	keine	keine
Angebot Honorarberater- modelle (ja/nein)	nein	nein	nein	nein
Kündigungsfristen	k. A.	3 Monate zum Monatsende	unbefristet	3 Monate
Rechtliche Anbindung der Vermittler	Anbindung der Makler kann nach § 84 HGB oder § 93 HGB gewählt werden	nach § 93 HGB	Versicherungsmakler, Mehrfach- agenten, Finanzanlagenvermittler, Immobilienkreditvermittler oder Tippgeber	Courtagevereinbarung
Bei Ausscheiden des Vermittlers: Was geschieht mit Kundenbeständen und Provisionsansprüchen?	Kundenbestand gehört dem Makler. Somit ist sichergestellt, dass der ausgeschiedene Makler seine Cour- tagefortzahlung auch über das Ausscheiden hinaus erhält	Der Vermittler besitzt rechtlich eigen- ständige Vereinbarungen zu Produkt- gebern. Er ist direkter Vertragspartner und Inhaber der Bestände. Bestands- und Courtageansprüche sind rechts- sicher geregelt. Des Weiteren unter- stützen wir beim Bestandsverkauf oder einem individuellen Rentenmodell	Der Bestand wird auf Wunsch des ausscheidenden Vermittlers verrentet. Ein vom Vermittler benannter Nachfolger kann in den Vertrag eintreten	Bestands- und Provisionsanspruch bleibt beim Vermittler. Dieser muss anzeigen, was mit Bestand geschehen soll
Ansprechpartner für Vermittler	Backoffice Augsburg Tel. 0821 / 24 27 852 - 0 info@1zu1.ag	Alexander Breuckmann Tel. 0251 / 89 903 - 40 info@akkurat-service.eu	Corinna Irmer Tel. 0375 / 37 015 - 28 c.irmir@allfinanztest.de	Sibylle Köhler, Marlen Metzger Tel. 07631 / 36 40 - 600 maklerservice@amex-online.de
Ansprechpartner für die Maklerbetreuung	Backoffice Augsburg Tel. 0821 / 24 27 852 - 0 info@1zu1.ag	Timo Dörr Tel. 0251 / 89 903 - 40 info@akkurat-service.eu	Anja Eisenreich Tel. 0375 / 37 015 - 10 a.eisenreich@allfinanztest.de	Daniel Wagner Tel. 07631 / 36 40 - 280 d.wagner@amex-online.de

	 Apella AG <small>WertpapierService GmbH</small>	 aruna GmbH	 BCA AG <small>seit 1985</small>	 BIT - Beteiligungs- & Investitions-Treuhand AG <small>Handelshaus</small>
Vorstand/ Geschäftsführung	 Harry Kreis Vorstand	 Matthias Kschinschig Geschäftsführer	 Rolf Schünemann Vorstandsvorsitzender	 Sascha Sommer Vorstand
Produktsparten				
Investmentfonds	ja	nein	ja	nein (offene)
Beteiligungen	ja	nein	ja	ja
Finanzierungen	ja	ja	ja	nein
vermögensverwaltende Fonds	ja	nein	ja	ja
eigene Dachfonds	nein	nein	eigene Vermögensverwaltung	nein
Haftungsdach	ja	nein	ja	nein
Versicherungen	ja	ja	ja	nein
Mitarbeiter im Backoffice	46	51	ca. 90	18
Anzahl angeschlossener Vermittler	3.600	2.446	7.700	1.419 Vermittlerverträge
Voraussetzung für Mitgliedschaft	Gewerbeerlaubnis gem. §§ 34i, d, f, c GewO	§ 34d – Registrierung, aktuelle Schufa, Führungszeugnis, Gewerbezentralregister, persönliches Gespräch	Erlaubnis nach § 34d bzw. § 34f GewO	Vorlage der notwendigen Genehmigungen (soweit notwendig § 34c und/oder § 34f GewO bzw. § 32 KWG), Führungszeugnis
Provisionserlöse (in Mio. Euro)				(inkl. auf fremde Rechnung abgewickelte Geschäfte)
2016	32,4	26,1	49,0	8,70
2017	33,5	28,4	53,0	8,81
2018	36,5	30,5	51,0	8,09
2019	voraussichtl. 40,5	ca. 33,8	k. A.	ca. 10,5
Anbindungskosten	keine	keine	nein	keine
Angebot Honorarberatermodelle (ja/nein)	ja	nein	ja	nein
Kündigungsfristen	1 Monat	keine	keine	1 Monat zum Quartalsende
Rechtliche Anbindung der Vermittler	Makler nach HGB §§ 93 ff.	Makler / § 34d	BCA AG: Makler BCA VVS GmbH: Mehrfachagenten	Der Vermittler schließt mit der BIT AG einen nicht exklusiven Vertriebsvertrag. Der Vermittler ist Handelsmakler
Bei Ausscheiden des Vermittlers: Was geschieht mit Kundenbeständen und Provisionsansprüchen?	Übertragung möglich, vertraglich zugesichert durch Treuhandklausel	Courtage werden weiter gezahlt, jederzeitige Freigabe für andere Pools oder Direktanbindungen	Der Vermittler hat ein vertraglich zugesichertes Recht auf Übertragung der Bestände	Zeitlich und inhaltlich unbegrenzter Kundenschutz. Auch über das Vertragsende hinaus. Dies ist ein Alleinstellungsmerkmal!
Ansprechpartner für Vermittler	Harry Kreis hkreis@apella.de	Clemens Ehrlingfeld Tel. 030 / 4050 95 - 20 clemens.ehrlingfeld@aruna.de	Vertrieb Tel. 06171 / 91 50 - 141 vertrieb@bca.de	Sascha Sommer Tel. 02631 / 34 457 - 18 sommer@bit-ag.com
Ansprechpartner für die Maklerbetreuung	Harry Kreis hkreis@apella.de	Toralf Schröter Tel. 030 / 4050 95 - 31 toralf.schroeter@aruna.de	Partnermanagement Tel. 06171 / 91 50 - 140 partnermanagement@bca.de	Steven Effertz Tel. 02631 / 34 457 - 36 effertz@bit-ag.com

 Oliver Pradetto Geschäftsführer	 Jörg Winkler Vorstand	 Jörg Röckinghausen Vorstand	 Halime Koppius Vorstand	 Karsten Allesch Geschäftsführer
nein	nein	ja	nein	ja
nein	nein	ja	nein	ja
nein	nein	ja	nein	ja
nein	nein	ja	nein	nein
nein	nein	ja	nein	nein
nein	nein	nein	nein	nein
ja	ja	ja	ja	ja
180 inkl. Tochterunternehmen	55	71	45	23
1.129	2.500	220	ca. 4.500	2.474
nein	keine	Makler gem. § 93 HGB	IHK-Registereintrag § 34d AVAD-Auskunft	keine
25,4	5,09	k. A.	12,2	k. A.
36,8	5,62	k. A.	12,4	k. A.
47,4	7,06	GJ 2017/2018: 6,8	13,1	k. A.
ca. 65	7,60	GJ 2018/2019: 7,2	noch nicht verfügbar	k. A.
ab 199,- Euro	keine	keine	keine	keine
ja	nein	ja	noch nicht	ja
3 Monate	4 Wochen zum Monatsende	keine	keine	zum jeweiligen Monatsende
Kooperationsvereinbarung ausschließlich mit unabhängigen Maklern	Makler gem. §§ 93 HGB	Makler gem. § 93 HGB	Courtagezusage	§ 93 HGB
Der Vermittler hat ein vertraglich zugesichertes Recht auf Übertragung der Bestände	Bestände werden frei gegeben. Bei bestehenden Sonderkonzepten mit einem Produktgeber ist eine Sondervereinbarung erforderlich	Bleiben beim Vermittler	Auf Wunsch umgehende Freigabe der Bestände. Bei gültiger IHK-Registrierung fließt die Courtage so lange weiter, bis der Makler seine Verträge in Direktbestand einer Gesellschaft oder einem Makler-Pool übertragen hat. Alternativ: Individuelle Vereinbarung. Kundenbestände und Courtageansprüche bleiben beim Vermittler	Vermittler haben Direktvereinbarungen und behalten diese auch nach dem Ausscheiden
Sebastian Plaza Tel. 0451 / 87 201 - 114 plaza@blaudirekt.de	Silke Epperlein Tel. 040 / 69 63 553 - 35 s.epperlein@conceptif.de	Mathias Horn Tel. 06196 / 58 68 - 203 mathias.horn@definet.de	Süd: stefan.scheel@degenia.de Tel. 0671 / 84 003 - 104 Nord: christoph.meese@degenia.de Tel. 0671 / 84 003 - 103	Chris Werner Tel. 040 / 46 093 - 299 c.werner@demv.de
Kristina August Tel. 0451 / 87 201 - 117 august@blaudirekt.de	Jochen Mundt Tel. 040 / 69 63 553 - 11	Mathias Horn Tel. 06196 / 58 68 - 203 mathias.horn@definet.de	Süd: stefan.scheel@degenia.de Tel. 0671 / 84 003 - 104 Nord: christoph.meese@degenia.de Tel. 0671 / 84 003 - 103	Guido Stendel Tel. 040 / 46 093 - 299 g.stendel@demv.de



Finance Consult Maklerpool
GmbH & Co. KG



FinanzNet Holding AG



FiNet Financial Services
Network AG



Fonds Finanz Maklerservice GmbH

Vorstand/ Geschäftsführung	 Markus Gill Geschäftsführer	 Dipl.-Kfm. Udo W. Masrouki Vorstand	 Markus Neudecker Vorstand	 Norbert Porazik Geschäftsführender Gesellschafter
Produktsparten				
Investmentfonds	ja	ja	ja	ja
Beteiligungen	nein	ja	ja	ja
Finanzierungen	ja	ja	ja	ja
vermögensverwaltende Fonds	nein	ja	ja	ja (keine eigenen, sondern Fremdfonds)
eigene Dachfonds	nein	ja	nein	nein
Haftungsdach	nein	nein	ja	nein
Versicherungen	ja	ja	ja	ja
Mitarbeiter im Backoffice	10	5	ca. 45	380
Anzahl angeschlossener Vermittler	287	3.053	ca. 430	27.000
Voraussetzung für Mitgliedschaft	Gewerbegenehmigung je nach Ausrichtung (§ 34d, § 34h, § 34i, § 34f), Registrierung im Vermittlerregister, Nachweis Fachausbildung, Gewerbe im Hauptberuf, VSH-Nachweis, AVAD ohne Auffälligkeiten	Gewerbeanmeldung und Gen. § 34f GewO	IHK Registrierung; Beauskunftung über die „Anlagen und notwendigen Unterlagen“ der FiNet (u. a. Einwilligung zur Abfrage der Schufa-Daten bzw. Selbstauskunft)	Je nach Geschäftsfeld Gewerbeerlaubnis nach § 34c, d, e, f oder i GewO, AVAD, Schufa
Provisionserlöse (in Mio. Euro)				
2016	1,33	7,8	21,6	120,0
2017	1,62	7,2	19,5	131,0
2018	1,68	7,4	20,5	156,0
2019	1,74	9,3	k. A.	voraussichtl. > 175,0
Anbindungskosten	keine	keine	keine, bei entsprechenden Umständen	keine
Angebot Honorarberatermodelle (ja/nein)	ja	keine	ja (nur für bestehende Partner)	nein
Kündigungsfristen	14 Tage zum Quartalsende	keine	Für FiNet Partner: 14 Tage zum Monatsende Für FiNet: 3 Monate zum Monatsende	Die Kündigungsfrist beträgt 6 Monate zum Monatsende
Rechtliche Anbindung der Vermittler	Makler gem. § 93 HGB	Mehrfachagenten	§ 34d bzw. § 34f GewO	Vermittler nach § 93 HGB
Bei Ausscheiden des Vermittlers: Was geschieht mit Kundenbeständen und Provisionsansprüchen?	Courtage werden weiter gezahlt und Versicherungsmakler erhält Nachbearbeitungen und hat weiterhin Zugriff auf Kunden- und Vertragsverwaltung	Freigabe und Übertrag	Der Partner kann die Verträge in den Eigenbestand übernehmen oder auf andere Pools übertragen. Für Courtageabrechnungen nach Vertragsende erhebt die FiNet eine pauschalierte Vergütung für die typischerweise anfallenden Verwaltungskosten	Vertriebspartner sind alleiniger Eigentümer ihrer Bestände – auch nach Beendigung der Zusammenarbeit. Abgesichert wird das durch einen Wirtschaftsprüfer und Willenserklärungen der teilnehmenden Gesellschaften, die die Bestandsübertragung garantieren. Die Provisionen werden nach Beendigung der Zusammenarbeit, solange die Zulassungsvoraussetzungen erfüllt sind, weiter gezahlt
Ansprechpartner für Vermittler	Markus Gill Tel. 04242 / 16 94 - 0 gill@financeconsult.de	Fadime Rehse Tel. 0221 / 96 97 690 rehse@finanz.net	Bernhard Bahr Tel. 06421 / 16 83 123 bernhard.bahr@finet.de	Maklerbetreuung Tel. 089 / 15 88 15 - 180 maklerbetreuung@fondsfinanz.de
Ansprechpartner für die Maklerbetreuung	Markus Gill Tel. 04242 / 16 94 - 0 gill@financeconsult.de	Dr. Volker Mörl Tel. 0221 / 96 97 690 dr.moerl@finanz.net	Bernhard Bahr Tel. 06421 / 16 83 123 bernhard.bahr@finet.de	Maklerbetreuung Tel. 089 / 15 88 15 - 180 maklerbetreuung@fondsfinanz.de

 Martin Eberhard Vorstand	 Georg Kornmayer Geschäftsführer	 Dipl. Kfm. Hartmut Goebel Vorstand	 Dr. Sebastian Grabmaier Vorstandsvorsitzender	 Volker Kropp Geschäftsführer
ja	ja	über Kooperationspartner	ja	nein
ja	ja	über Kooperationspartner	ja	nein
ja	ja	über Kooperationspartner	ja	ja
ja	nein	über Kooperationspartner	ja	nein
ja	nein	nein	nein	nein
ja, FinanzAdmin Wertpapierdienstleistungen GmbH	ja, Schwestergesellschaft BN & Partners	nein	ja	nein
ja (über 60 Gesellschaften)	ja	ja	ja	ja
28	über 90	76	250	32
Finanzanlagenvermittler 5.261 davon Vertragspartner 1.696	ca. 1.650 direkt angeschlossene Partner/Vertriebseinheiten mit mehr als 10.000 Vertriebspartnern	ca. 485	ca. 16.000	2.300
Anbindung durch Vertriebspartner-Vertrag mit Einreichung von Unterlagen wie aktuelles eintragungsfreies Führungszeugnis, GZR-Auszug, Gewerbeanmeldung, Erlaubnis nach § 34f GewO oder alternativ Erlaubnis nach § 32 KWG, Nachweis VSH	Alle gesetzlichen Vorgaben für die Erlaubnis nach § 34c, d, f, h und i GewO	IHK-Registrierung § 34d Abs. 1 GewO, Qualitätsmakler (geordnete wirtschaftliche, finanzielle und geschäftliche Verhältnisse)	Vermittler, die sich Jung, DMS & Cie. anschließen wollen, müssen im Besitz einer Gewerbeerlaubnis nach § 34f bzw. § 34d sein. Im Haftungsdach ist die Gewerbeerlaubnis nicht erforderlich, die nötige Sachkunde aber durch geeignete Nachweise zu belegen	Zulassung IHK als Versicherungsmakler, Bonitäts-Prüfung, AVAD-Auskunft
59,5	49,1	12,06	78,5	7,98
69,4	58,5	13,49	84,5	8,59
71,9	59,8	14,94	95,0	9,61
72,0 (nicht testiert)	k. A.	k. A.	liegt noch nicht vor	liegt noch nicht vor
keine	keine	3 Monate kostenfrei, danach drei Tarifmodelle, davon TarifZero kostenlos	kostenfrei. Nur einige wenige optionale Softwarepakete Dritter sind kostenpflichtig	keine
ja	ja	nein	ja	nein
4 Wochen zum Monatsende	k. A.	3 Monate zum Ende des Kalenderjahres. In den ersten 12 Monaten ab Vertragsbeginn zum Ende des laufenden Kalendermonats	3 Monate zum Monatsende	4 Wochen zum Monatsende
Vertriebspartner-Vertrag samt Unterlagen: siehe Antwort Frage Voraussetzung für Mitgliedschaft	Anlagevermittlung nach § 34f GewO, Versicherungsvermittlung nach § 34d GewO, Immobilien- und Kreditvermittlung nach § 34c und i GewO sowie Honorar-Finanzanlagenberater nach § 34h	schriftl. Dienstleistungsvertrag	Kooperationsvereinbarung auf Basis des § 93 HGB. In einer separaten Gesellschaft auch auf Basis des § 84 HGB	§ 93 ff. HGB
Freigabe der Bestände	Die Bestände werden freigegeben und die Provisionen zum Kündigungstermin taggenau abgerechnet	Alle Rechte aus dem vermittelten Geschäft (z. B. Anspruch auf laufende Courtagezahlung) stehen dem Makler zu. Damit liegen bei Beendigung des Dienstleistungsvertrages alle Rechte beim Makler	JDC sichert vertraglich eine Freigabe von Beständen zum Ende des Kooperationsvertrages zu	Kunden- und Bestandsschutz. Bestand kann auf Wunsch freigegeben werden. Courtageansprüche bleiben auch nach Ausscheiden bestehen
Alexander Lehmann Tel. 0176 / 346 202 78 lehmann@fondskonzept.ag	Sebastian Kamp Tel. 02235 / 95 66 10 sebastian.kamp@fondsn.net	Kooperationsmanagement & Makler Consulting Tel. 02331 / 80 45 - 270 consulting@germanbroker.net	Service-Team Wiesbaden Tel. 0611 / 33 53 - 500 service@jungdms.de	Volker Kropp Tel. 02251 / 77 39 - 110 v.kropp@kabv.de
Thomas Brosche brosche@fondskonzept.ag EberhardFalk Siedelmann siedelmann@fondskonzept.ag	Serviceteam Tel. 02235 / 95 66 10 info@fondsn.net	Frank Brodbeck Tel. 02331 / 80 45 - 271 frank.brodbeck@germanbroker.net	Service-Team Wiesbaden Tel. 0611 / 33 53 - 500 service@jungdms.de	Norman Nork Tel. 02251 / 77 39 - 111 n.nork@kabv.de

	 KOMM Investment, Eine Marke der Jung, DMS & Cie.	 MAXPOOL Maklerkooperation GmbH	 MiBB Versicherungsmakler und Maklerverein MiBB - Makler in Berlin Brandenburg	 MIDEMA Assekuranz-Assecurateurs GmbH
Vorstand/ Geschäftsführung	 Oliver Lang Vorstand	 Oliver Drewes Geschäftsführer	 Bernhard Klabe Geschäftsführer	 Anton Dschida Geschäftsführender Gesellschafter
Produktsparten				
Investmentfonds	ja	ja	nein	nein
Beteiligungen	ja	nein	nein	nein
Finanzierungen	ja	ja	nein	nein
vermögensverwaltende Fonds	ja	ja	nein	nein
eigene Dachfonds	ja	nein	nein	nein
Haftungsdach	ja	nein	nein	nein
Versicherungen	ja	ja	ja	ja
Mitarbeiter im Backoffice	250	über 100	2	10
Anzahl angeschlossener Vermittler	250	7.500	knapp 100	955
Voraussetzung für Mitgliedschaft	Vermittler müssen im Besitz einer Gewerbeerlaubnis nach § 34f bzw. § 34d sein	Nachweis der erforderlichen Erlaubnis nach §§ 34c, d, f oder i GewO in Verbindung mit Bonitätsprüfung	keine	Makler / Versicherungsberater
Provisionserlöse (in Mio. Euro)				
2016	4,2	k. A.	k. A.	2,15
2017	5,0	k. A.	k. A.	2,25
2018	5,1	k. A.	k. A.	2,20
2019	liegt noch nicht vor	k. A.	k. A.	2,18 (vorläufig)
Anbindungskosten	kostenfrei. Nur einige wenige optionale Softwarepakete Dritter sind kostenpflichtig	keine	keine	keine, nur bei Masterpartnern
Angebot Honorarberatermodelle (ja/nein)	ja	nein	nein	ja, Nettotarife Gewerbe
Kündigungsfristen	3 Monate zum Monatsende	3 Monate	keine	keine
Rechtliche Anbindung der Vermittler	Kooperationsvereinbarung auf Basis des § 93 HGB. In einer separaten Gesellschaft auch auf Basis des § 84 HGB	Geschlossene Vermittlungsvereinbarung als selbstständige Versicherungsmakler nach §§ 93 HGB, 53 ff VVG	Immer eigene Anbindung zum VU	Kooperation, Vermittler bleibt selbstständig
Bei Ausscheiden des Vermittlers: Was geschieht mit Kundenbeständen und Provisionsansprüchen?	KOMM sichert vertraglich eine Freigabe von Beständen zum Ende des Kooperationsvertrages zu	Kundenbestände gehen auf ausscheidenden Vermittler über, Provisionsansprüche bleiben bestehen, bis vom Vermittler eine Übertragung seines Kundenbestands veranlasst wurde (max. 6 Monate)	Nicht relevant – da immer eigener Bestand beim VU	Uneingeschränkte sofortige Bestandsfreigabe, erfolgt keine Kündigung/Umdeckung, wird die Courtage weiter bezahlt, solange der Vertrag lebt
Ansprechpartner für Vermittler	Eric Höhne 0611 / 33 53 - 503 investment-service@jungdms.de	Kooperations-Management Tel. 040 / 29 99 40 - 330	Bernhard Klabe Tel. 03303 / 50 61 62 Makler@MiBB.net	Anton Dschida Tel. 0571 / 82 86 430 dschida@midema.de
Ansprechpartner für die Maklerbetreuung	Service-Team Wiesbaden Tel. 0611 / 33 53 - 500 service@jungdms.de	Kooperations-Management Tel. 040 / 29 99 40 - 330	Bernhard Klabe Tel. 03303 / 50 61 62 Makler@MiBB.net	Stefan Proske Tel. 0571 / 82 86 434 proske@midema.de

Netfonds AG

[pma:] Finanz- und
Versicherungsmakler GmbH

Qualitypool GmbH

Sachpool GmbH

SDV Servicepartner der
Versicherungsmakler AG

 <p>Martin Steinmeyer Vorstand</p>	 <p>Dr. Bernhard Maasjost Geschäftsführer</p>	 <p>Jörg Haffner Geschäftsführer</p>	 <p>R. André Klotz Geschäftsführer</p>	 <p>Armin Christofori Vorstand (Sprecher)</p>
ja	ja	nein	nein	nein
ja	ja	nein	nein	nein
ja	ja	ja	nein	ja (Ventillösung)
ja	ja	nein	nein	nein
ja	nein	nein	nein	nein
ja	nein	nein	nein	nein
ja	ja	ja	ja	ja (vollumfänglich)
mehr als 185 (Netfonds-Gruppe)	53	ca. 100	25	69
4.600 Vermittler-Unternehmen	ca. 1.800	mehr als 9.500 aktive Makler	2.650	9.500
Grundsätzlich streben wir Partnerschaften mit Beratern an, die ein klares Geschäftsmodell verfolgen und zudem über hohe Qualifikationen und Berufserfahrungen verfügen. Nachweise der benötigten Qualifikationen je Geschäftsbereich müssen ebenso wie die entsprechenden Registrierungen und Prüfungsnachweise erbracht werden. Wir suchen „die Guten“	Erlaubnis nach § 34d bzw. § 34f GewO	Baufinanzierung: § 34i GewO Versicherung & Vorsorge: § 34d GewO	Registrierung als Versicherungsmakler	Versicherungsmakler gem. § 34d GewO
78,9	27,1	k. A.	3,15	16,5
85,9	27,8	k. A.	3,44	17,2
93,6	29,5	k. A.	3,86	21,7
erwartet ca. 100,0	33,7	k. A.	4,15	ca. 24,0
keine, vereinzelte Softwarepakete gebührenpflichtig	keine	keine	keine	keine
ja	k. A.	ja, für Finanzierungen	nein	ja
3 Monate zum Monatsende. Provisionen werden weitere 12 Monate fortgezahlt und Bestände freigegeben	4 Wochen zum Monatsende	Baufinanzierung: 4 Wochen zum Monatsende Versicherung: 3 Monate zum Ende des Kalendermonats	keine, bzw. gesetzl. Kündigungsfrist	Gesetzliche Kündigungsfristen – unser Motto „Ihr Bestand bleibt ihr Eigentum“ und wird auch übertragen
Netfonds AG: Courtagevereinbarung/Anbindung als Makler: (§ 34f, d und h GewO) Über NVS Netfonds Versicherungsservice AG - Anbindung von Mehrfachagenten	[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH: § 93 HGB [pma:] Finanz-Service GmbH: § 84 HGB	Kooperationsvertrag – keine Ausschließlichkeit bzw. Exklusivität	§ 59 (3) VVG	Versicherungsmakler nach § 34d GewO
Fair geht vor! Netfonds gewährt seinen Partnern im Anbindungsvertrag maximale Bestandssicherheit. Beim Ausscheiden sagt uns der Vermittler, wohin wir diese übertragen sollen	Kundenbestand gehört dem Makler	Baufinanzierung und Versicherung & Vorsorge: Provisionen werden auch nach dem Ausscheiden weiter gezahlt. Kundenschutz gilt bei QP ohnehin (in Abhängigkeit vom Produktpartner). Versicherungsbestände werden weiterhin automatisiert verwaltet	Solange der Versicherungsmakler eine Registrierung bei der IHK aufrecht erhält, zahlen wir die Courtagen weiter. Der Versicherungsmakler kann seine Bestände auch jederzeit verkaufen oder umdecken	Kunden und Bestand bleiben das Eigentum des Versicherungsmaklers, Provisionsansprüche bleiben auch nach dem Ausscheiden bestehen
Team Neupartners Tel. 040 / 82 22 67 450 interessenten@netfonds.de	Emre Seker Tel. 0251 / 38 45 000 - 113 eseker@pma.de	Tel. 0451 / 14 08 - 36 66 (Finanzierung) Tel. 0451 / 14 08 - 77 77 (Versicherung) info@qualitypool.de www.qualitypool.de/kontakt-2/	Antje Thalheim Tel. 03774 / 15 00 - 10 a.thalheim@sachpool.de	Gerhard Lippert Tel. 0821 / 71 008 - 850 gerhard.lippert@sdv.ag
Team Neupartners Tel. 040 / 82 22 67 450 interessenten@netfonds.de	Emre Seker Tel. 0251 / 38 45 000 - 113 eseker@pma.de	Tel. 0451 / 14 08 - 36 66 (Finanzierung) Tel. 0451 / 14 08 - 77 77 (Versicherung) info@qualitypool.de www.qualitypool.de/kontakt-2/	Cyrrill Uhle Tel. 03774 / 15 00 - 23 c.uhle@sachpool.de	Gerhard Lippert Tel. 0821 / 71 008 - 850 gerhard.lippert@sdv.ag

	 Status Beratungsgesellschaft mbH	 Top Ten Investment-Vermittlungs AG	 Vermittlerbund.de GmbH Deutschland	 VEMA Versicherungsmakler Genossenschaft eG
Vorstand/ Geschäftsführung	 Michael Bade Geschäftsführender Gesellschafter	 Michael Dittmann Vorstand	 Corinna Irmer Geschäftsführerin	 Hermann Hübner Vorstandsvorsitzender
Produktsparten				
Investmentfonds	nein	ja	ja	nein
Beteiligungen	nein	nein	nein	nein
Finanzierungen	nein	nein	ja	nein
vermögensverwaltende Fonds	nein	ja	ja	nein
eigene Dachfonds	nein	ja	nein	nein
Haftungsdach	nein	ja	nein	nein
Versicherungen	ja	nein	ja	ja
Mitarbeiter im Backoffice	27	8	4	128 (inkl. Vorstände)
Anzahl angeschlossener Vermittler	480	224 Partner mit Direktanbindung (inklusive deren Untervermittler 1.300)	160	3.363 Maklerbetriebe (mit ca. 22.000 Mitarbeitern), davon 1.028 Genossen
Voraussetzung für Mitgliedschaft	Servicevertrag	Zulassung nach § 34f GewO	Erfüllung der Zulassungsvoraussetzung oder Tippgeber	Umsatz aus Versicherungsvermittlung über 100.000 Euro, Anteil aus Honoraren von der Versicherungsvermittlung und -beratung unter 20 %, Anteil der Umsätze aus Versicherungsvermittlung über 50 %, mind. 3 Jahre Berufserfahrung in der Versicherungsbranche, mind. zwei zur Fortbildung verpflichtete Personen im Betrieb, positive Wirtschaftsauskunft, AVAD-Auskunft ohne Negativmerkmal, Maklerverwaltungsprogramm vorhanden
Provisionserlöse (in Mio. Euro)				
2016	6,0	8,9	0,75	k. A.
2017	9,0	8,0	0,78	k. A.
2018	11,0	7,7	0,80	k. A.
2019	ca. 15,0	8,0	ca. 0,90	k. A.
Anbindungskosten	700,- Euro einmalig, 49,- Euro monatlich	keine	keine	Für einfache Partnerschaft fallen keine Gebühren an
Angebot Honorarberatermodelle (ja/nein)	nein	nein	nein	nein
Kündigungsfristen	3 Monate zum Jahresende	3 Monate zum Kalendervierteljahr	unbefristet	VEMA-Partner: keine VEMA-Mitglieder (Genossen); zum Schluss eines Geschäftsjahres
Rechtliche Anbindung der Vermittler	Direktanbindung, da Maklerverbund	Makler	Versicherungsmakler, Mehrfachagenten, Finanzanlagenvermittler, Immobiliendarlehensvermittler oder Tippgeber	Keine Ausschließlichkeitsvereinbarung, Makler entscheiden frei, ob sie auch mit anderen Dienstleistern/Poolen zusammenarbeiten wollen
Bei Ausscheiden des Vermittlers: Was geschieht mit Kundenbeständen und Provisionsansprüchen?	Direktanbindung an den Versicherer, eigener Bestand	Es existieren entsprechende nachvertragliche Regelungen	Bestand kann von benanntem Rechtsnachfolger übernommen werden	Die der VEMA angeschlossenen Maklerbetriebe arbeiten mit eigenen Zusagen der einzelnen Versicherer, daher ist hier keine Regelung erforderlich. Der Wert seiner Arbeit bleibt stets in den Händen des Maklers
Ansprechpartner für Vermittler	Hubert Schröter Tel. 0941 / 698 788 203 h.schroeter@statusgmbh.de	Michael Dittmann Tel. 0911 / 37 82 00 60 michael.dittmann@topten-ag.de	Corinna Irmer Tel. 0179 / 94 26 274 info@vermittlerbund.de	Swen Handke Tel. 0721 / 91 50 03 - 73 Swen.handke@vema-eg.de
Ansprechpartner für die Maklerbetreuung	Jürgen Schirmer Tel. 0941 / 698 788 2011 j.schirmer@statusgmbh.de	Michael Dittmann Tel. 0911 / 37 82 00 60 michael.dittmann@topten-ag.de	Corinna Irmer Tel. 0179 / 94 26 274	VEMA-Maklerservice Tel. 0921 / 99 09 36 - 0

 <p>Klaus Liebig Geschäftsführer</p>	 <p>Sven Burkart Geschäftsführer</p>
ja	nein
nein	nein
nein	nein
ja	ja
75	41
400 Kooperationspartner	ca. 3.000
Je nach Geschäftsfeld Gewerbe- erlaubnis nach § 34d, 34f bzw. 34i GewO, AVAD-Auskunft, Bestandsgröße, persönlicher Eindruck	Versicherungsmakler mit Er- laubnis nach § 34d Abs. 1 der Gewerbe- ordnung (GewO) – IHK-Reg- istrierung
28,5	17,2
31,0	17,0
34,6	ca. 18,0
k. A.	ca. 19,0
Je nach Kooperation zwischen 35,- und 190,- Euro mtl.	keine, Sach-Gewerbeanfra- gen sind kostenpflichtig. Die Höhe ist abhängig vom
nein	nein
Je nach Art der Kooperation zwischen 1 und 6 Monate	zum 15. eines Monats, zum Monatsende
Direktanbindungen an die Gesellschaften und/oder Pool- anbindung	Kooperationsvertrag zwi- schen WIFO und Versiche- rungsmakler
Generell liegt eine Direktanbin- dung zu den Gesellschaften vor. Dadurch verbleiben alle Kunden- daten und Provisionsansprüche stets beim Makler/Vermittler	Entweder volle BP weiterhin oder Bestandsfreigabe und die Bestände gehen auf den Vermittler über
Konrad Höfer Tel. 09241 / 48 44 - 484 konrad.hoefer@vfm-gruppe.de	Martin Krausz Tel. 07245 / 930 - 110 vertrieb@wifo.com
Konrad Höfer Tel. 09241 / 48 44 - 484 konrad.hoefer@vfm-gruppe.de	Martin Krausz Tel. 07245 / 930 - 110 vertrieb@wifo.com

Foto: © ag visuell – stock.adobe.com

