

# Schwimmen statt untergehen

Der Markt der Pools und Verbände ist in heftiger Bewegung. Während einige vor allem mit Größe und/oder hohen Courtagen versuchen Marktmacht zu gewinnen, setzen andere auf Qualität und Service. Für die Makler steht die Unabhängigkeit der Pools und Verbände an erster Stelle. Letztlich wird wohl die IT entscheiden, wer das Rennen macht und wer ausscheiden muss.

## *Auf den Punkt gebracht*

- *Pools und Verbände werden immer mehr zum Mittler zwischen Maklern und Produktanbietern.*
- *Vor allem Versicherer versuchen, über Pools und Verbände Einfluss auf den Maklermarkt zu erlangen.*
  - *Der Maklermarkt steht vor einer grundlegenden Konsolidierung, deren Ausgang vor allem von den IT-Dienstleistungen entschieden werden wird.*

Die Pools und Verbände gehören zu den Gewinnern der Finanzkrise. Diesen Schluss legt jedenfalls die jüngere Entwicklung nahe – Pools und Verbände hatten 2009 Zulauf wie noch nie. Zahllose kleine Maklerbüros und Einzelmakler versuchen mit Hilfe von Pools und Verbänden, den erhöhten Marktdruck zu kompensieren, schlussfolgert das Marktforschungsinstitut YouGovPsychonomics auf der Grundlage seiner Marktstudie „Maklerpools aus Maklersicht 2010“. Und der Zulauf hält weiter an. Fast die Hälfte der befragten Makler will ihr Geschäft mit den Pools in Zukunft ausbauen, der mittels Pools generierte Umsatz wird in den kommenden Jahren noch steigen, so lautet die Erwartung.

Was treibt die Makler wie die Lemminge in die Pools? Hans-Ludger Sandkühler, Vorsitzender des Bundesverbandes mittelständischer Versicherungs- und Finanzmakler e.V. (BMVF), sieht im Wesentlichen drei Ursachen, die er im Vorwort der sehr umfangreichen Studie „Maklerpools, Verbände und Servicedienstleister 2010“ von Sabine Brunotte darlegt. Ausgangspunkt sei das Problem des fehlenden Marktzugangs. Makler sind verpflichtet – und das nicht erst seit der Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie –, ihren Kunden Versicherungsschutz auf der Grundlage einer hinreichenden Marktuntersuchung zu vermitteln. Das können jedoch viele kleine Makler nicht, weil immer mehr Versicherer dazu übergehen, aus „wirtschaftlichen Gründen“ die Zusammenarbeit mit



Versicherungsmaklern von bestimmten Umsatzerwartungen abhängig zu machen, beklagt Sandkühler. Pools können diese Schwäche durch die Bündelung der Geschäfte mehrerer Makler kompensieren.

Als zweiten Grund für den Zulauf zu den Pools sieht Sandkühler, dass vor allem kleine Makler wegen fehlender personeller oder materieller Ressourcen Schwierigkeiten haben, eine ausgewogene Marktuntersuchung vorzunehmen. Pools können dabei Hilfestellungen leisten. Allerdings sei zu beobachten, moniert Sandkühler, „dass die meisten Pools zwar Vergleichsprogramme und sogenannte Deckungskonzepte zur Verfügung stellen, darüber hinaus aber den Maklern bei

der Marktuntersuchung nicht helfen“.

Kritisch sieht Rechtsanwalt Sandkühler auch das „übertragende Kriterium für die Zusammenarbeit mit Pools“: die Höhe der erzielbaren Courtage. Es dränge sich der Eindruck auf, dass der Wettbewerb mancher Pools untereinander sich auf die Auslobung von Höchstcourtage konzentriere. Sandkühler hält das vor allem deshalb für eine „verhängnisvolle Entwicklung“, weil die Provisions- und Courtageexzesse den Gegnern des Courtagesystems ohne Not neue Munition lieferten. Auf der Suche nach Umsatz ließen sich einige Versicherer allzu leicht dazu bewegen, Pools höhere Courtage zu zahlen, als dies wirtschaftlich vernünft-

Die Top-Ten-Pools mit den meisten Vermittlern		
Unternehmen	Vertriebspartner 2009	Vertriebspartner 2008
Jung, DMS & Cie AG	16.000	12.500
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	13.000	9.500
BCA AG	10.000	11.000
VEMA	4.800	4.200
Amex Pool AG	4.787	4.508
Maxpool Servicegesellschaft für Finanzdienstleister GmbH	4.419	3.400
Invers Versicherungsvermittlungs GmbH	4.195	k. A.
Netfonds GmbH	3.400	2.800
Degenial Versicherungsdienst AG	2.586	2.547
Blau direkt GmbH & Co. KG	2.500	3.566

PERFORMANCE 11/2010 | Quellen: BrunotteKonzept – Studie Maklerpools, Verbände und Servicedienstleister 2010, eigene Recherche

Die Top-Ten-Pools mit den meisten Provisionen		
Unternehmen	Provisionserlöse 2009 in Mio. Euro	Veränderungen zu 2008 in Prozent
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	ca. 51,00	-28,2
Jung, DMS & Cie AG	43,74	-28,7
BCA AG	41,25	-28,70
Domcura AG		+18,1
Netfonds broker alliance-Netfonds GmbH	21,70	-13,2
[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH	17,90	-2,7
Aruna GmbH	16,72	+6,09
1:1 Assekuranzservice AG	16,00	+52,38
FondsKonzept AG	15,73	-13,29
Apella	15,20	+11,8

PERFORMANCE 11/2010 | Quellen: Cash, BrunotteKonzept, eigene Recherche

tig ist. Sie heizten den Provisionswettbewerb zwischen den Pools noch weiter an, kritisiert Sandkühler und warnt, dass bei einer solchen fortgesetzten Entwicklung mittelständische Pools mit geringem Geschäftsvolumen auf Dauer das Nachsehen haben dürften. Dies sei weder im Interesse der Makler noch der Versicherer.

### Die Großen werden noch größer

Die Sucht nach purer Größe scheint in der Tat eine Krankheit zu sein, die viele Pools befallen hat. Die Großen werden immer größer, zumindest die meisten. Sie konnten im vergangenen Jahr die Zahl der angeschlossenen Vermittler kräftig ausbauen. Der Anteil der Makler, die mit Pools kooperieren, ist von Mitte 2009 bis Mitte 2010 von 81 auf 87 Prozent gestiegen, so die Untersuchung von YouGovPsychonomics. Im Schnitt arbeiten Makler mit 2,8 Pools zusammen. Lediglich ein Fünftel arbeitet exklusiv nur mit einem Pool, jeder zweite nutzt die Dienste von mindestens drei Maklerpools.

Allerdings bedeutet der Zulauf von Maklern nicht automatisch, dass die Geschäfte hurtig sprudeln. Nach Untersuchungen der Zeitschrift Cash, die das Ranking nach den Provisionserlösen sortiert, haben die führenden Pools im vergangenen Jahr kräftig Federn lassen müssen. So gingen die Provisionserlöse der 15 gelisteten Pools um fast 20 Millionen Euro auf 255,65 Millionen Euro zurück.

### Courtage und Produkte sind nicht alles

Die Interessen vieler Makler gehen offenbar über die vordergründigen Pool-Vorteile Courtage und Produktzugang hinaus. Das jedenfalls legt die Studie von Sabine Brunotte nahe. Sie hat festgestellt: Die Pools und Verbände differenzieren sich zunehmend über ihr Dienstleistungsangebot. „Für Makler rechnet es sich, Leistungen über den Pool zu beziehen, weil

diese hier oft deutlich günstiger sind als am Markt – oder sogar kostenlos.“

Schwerpunkte bei den Poolbeziehungen hat eine Untersuchung von AssCompact und der SMARTcompagnie GmbH ausgemacht. Die Hauptmotivation für eine Zusammenarbeit liege auf Seiten des Versicherungsgeschäfts. So bedienen sich fast 70 Prozent der Vermittler der Dienstleistungsangebote im Bereich der Kompositversicherung, ebenso viele sind es bei der Krankenversicherung. Mit einem Anteil von über 65 Prozent folge das Vorsorge- und Lebensgeschäft. Nur 38 Prozent entfallen auf den Investmentbereich.

Welche Leistungsmerkmale eines Pools oder eines Verbunds für die Makler entscheidend sind, auch darüber gibt die Studie Pools und Dienstleister 2010 von AssCompact Auskunft. Sie bestätigt das Ergebnis von BrunotteKonzept, dass die Courtage nicht an erster Stelle steht, sondern andere Punkte wichtiger sind: Unabhängigkeit, Beratungs- und Angebotssoftware, Vielfalt in der Produktauswahl sowie Produkt- und Fachinformationen. Erst danach folgt die Courtage, vor der Auswahl von speziellen Deckungskonzepten.

### Unabhängigkeit und IT sind das Wichtigste

Einen wichtigen „Knackpunkt“ für die Makler stellt die Unabhängigkeit der Pools und Verbände von den Produktgebern dar, ein Umstand, der von manchen Unternehmen gern unter den Teppich gekehrt wird. Bei einigen Unternehmen ist die Sache glasklar: Die 1:1 Assekuranzservice AG, die Clarus GmbH oder die SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG sind hundertprozentige Töchter ihrer jeweiligen Versicherungseigner WWK, HDI Gerling Leben und Signal Iduna. Andere wiederum wie BCA und Jung, DMS & Cie. haben Versicherer wie Barmenia, Signal Iduna, Stuttgarter und Volkswohl Bund bzw. AXA und Credit Suisse direkt oder mittelbar als Miteigentümer am Tisch sitzen.

Einen wieder ganz anderen Fall stellt die [pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH dar, deren amerikanische Konzernmutter Prudential Financial Inc. in Deutschland kein Produktgeber ist.

Unter Vermittlern herrscht indes Einigkeit, dass die Unabhängigkeit des Anbieters die Nummer eins auf der Prioritätenliste darstellt. So jedenfalls hat es die jüngste Befragung von AssCompact ergeben. Eine mögliche Beeinflussung durch beteiligte Produktgeber soll möglichst ausgeschlossen sein, aus Vermittlersicht stelle eine Beteiligung vom Produktgeber am Pool sogar ein Ausschlusskriterium dar, so AssCompact. So ganz kann das aber nicht stimmen, denn unter den drei Pools mit den meisten Vermittlern sind mit Jung DMS und BCA zwei, die aus den Beteiligungen von namhaften Versicherern kein Geheimnis machen.

Die IT ist heutzutage der Flaschenhals in jedem Maklerunternehmen. Zwar nutzen viele Makler noch die kostenlosen Programme der Versicherer, doch ein Vorteil ist das nicht. Denn jedes Programm verlangt separate Authentifizierungen, das führt zur babylonischen Sprachverwirrung und kostet unnötig Zeit. Die IT des Pools oder des Verbunds wird zum Mittler zwischen Makler und Versicherer, wenn sie denn funktioniert. Mit der Insolvenz der Indatex Services of Finance and Insurance AG Anfang 2010 ist vorerst der Versuch einer einheitlichen Technikplattform für die Kommunikation zwischen Maklern und den beteiligten Versicherern (AXA, HDI-Gerling, Gothaer, R+V, Württembergische und Zurich) gescheitert.

Die Pools nutzen sowohl Eigenentwicklungen als auch externe Branchensoftware, meist renommierter Anbieter oder Analysehäuser wie Franke & Bombberg, Morgen & Morgen, FSS, ITA-Select, Prohyp, Creditweb, Rendite 2000 oder Nafi.

Vieles spricht dafür, dass die Bedeutung der IT für die Pools und die Bindung der Makler an die Pools wächst. Manche Verbände, wie z.B. AssekuranzKonzept, legen viel Wert darauf, IT und Software mit eigenen Kapazitäten zu entwickeln und zu pflegen und damit ihre Unabhängigkeit und Eigenständigkeit zu verteidigen. Das Beispiel des Branchenriesen BCA, der gerade auf diesem Gebiet vor einigen Jahren ins Hintertreffen geriet und zur Beschaffung von Liquidität für dringend notwendige IT-Investitionen in den sauren Apfel beißen musste, Beteiligungen von Versicherern zu akzeptieren, ist in der Branche wohlbekannt. Andererseits stellt sich die Frage, ob kleine Verbände und Pools auch in Zukunft die finanzielle Kraft aufbringen werden, um bei der IT mit den Großen mithalten zu können. Die IT könnte zum K.O.-Kriterium werden.

#### Zufriedenheit der Makler mit großer Bandbreite

Die Zufriedenheit der Makler mit „ihrem“ Pool oder Verbund fällt ganz unterschiedlich aus. In den „Rennlisten“ über die „Maklerlieblinge“ liegen oft auch ganz unterschiedliche Unternehmen in Front, über die Ursachen dafür kann nur spekuliert werden. YouGovPsychonomics hat in seiner Studie der Kategorie Gesamtzufriedenheit und Serviceunterstützung in puncto Preis-Leistungs-Verhältnis die Unternehmen Aruna,

## Unabhängig mit dem Pool der Partner



Michael Weisz  
Vorstand Argentos AG & Co.  
KGaA



Unabhängige Berater brauchen unabhängige Dienstleister. Nichts bringt die Daseinsberechtigung von Argentos besser auf den Punkt. Denn Ziel von Argentos war und ist es, Unabhängigkeit zu sichern – für den Pool insgesamt und für jeden angegliederten Partner.

Als Mitte 2006 einige der erfolgreichsten Finanzdienstleister Deutschlands Argentos gründeten, trugen sie der Tatsache Rechnung, dass sich die Rolle der Pools dramatisch wandelt. Die reine Einkaufsgemeinschaft hat ausgedient, andererseits steigt die Abhängigkeit des einzelnen Vermittlers von seinem Pool, weil er nur durch modernste IT-Lösungen in der Lage ist, die gesamte Kundenhistorie zu dokumentieren und damit zeit- und kostensparend, aber vor allem rechtssicher zu beraten.

Die Verzahnung von Pool und Partner ist heute intensiver als je zuvor. Um die eigenen Interessen langfristig zu sichern, müssen die Vermittler daher Eigentümer des Pools sein. Hier bietet Argentos die einzig konsequente Lösung. Statt sich Produktgebern oder Großaktionären auszuliefern, sorgt Argentos mit seinem offenen Beteiligungsmodell dafür, dass die Interessen von Management und Eigentümern deckungsgleich sind. Wer sich als Finanzdienstleister dem Pool anschließen möchte, kann das völlig ohne Einstiegshürde tun, wer darüber hinaus auch Aktionär werden möchte, muss einen Investmentbestand von 5 Millionen Euro bei Argentos haben.

Durch gelebte Partnerschaft, eine der modernsten Softwarelösungen und eine strategische Partnerschaft mit germanBroker.net verfolgt Argentos konsequent sein Ziel: In den nächsten fünf Jahren über Vertrieb und Beratung von Publikumsfonds hinaus ein Produkt- und Ideenlieferant für Finanz- und Versicherungsmakler über alle Sparten hinweg zu werden.

Argentos AG & Co. KGaA, Michael Weisz  
Hanauer Landstraße 291B, 60314 Frankfurt am Main  
Tel.: 069/710475-140, Telefax: 069/710475-210  
info@Argentos.de, www.Argentos.de

FondsFinanz, GermanBoker.net und Invers in der Spitze der Maklergunst gesehen. Bei Freundlichkeit und Kompetenz der Service-Mitarbeiter wurden auch FondsKonzept und Netfonds gelobt, bei der Produkt- und Verkaufsunterstützung wurden neben aruna, Fonds Finanz, germanBroker.net und Invers auch ASG, degenia und FondsKonzept zum Spitzenfeld gezählt (Aufzählung jeweils in alphabetischer Reihenfolge).

Wenngleich die Zusammenarbeit zwischen Maklern und Pools bzw. Verbänden langfristig angelegt ist – im Schnitt währt die Kooperation neun Jahre –, trennen sich Makler hin und wieder von Pools. Die Gründe dafür hat AssCompact untersucht. Unzufriedenheit mit den Dienstleistungen, Nichteinhaltung von Vereinbarungen, Unzufriedenheit mit den Courtagezahlungen bzw. mit dem Preis-Leistungs-Verhältnis führen die Hitliste der Trennungsgründe an. Das führt zu einer von den meisten Vermittlern beim Anschluss an einen Pool oder Verbund verdrängten Frage: Was passiert mit Kunden, Beständen und Courtagen im Falle einer Trennung? Das ist immer dann kritisch, wenn keine Direktanbindung zum Versicherer besteht. Beendet der Makler von sich aus die Zusammenarbeit mit dem Pool, gibt es nicht selten Probleme mit der Rückübertragung der Bestände. Beendet der Pool von sich aus die Kooperation oder wird insolvent, müssen Makler ebenfalls um ausstehende Courtagen und das Schicksal der Bestände fürchten. „Makler sind also gut beraten, die Vertragsgrundlagen zu Courtage, Beständen und Bestandsübertragungen sehr sorgfältig zu prüfen, bevor sie eine partielle oder ausschließliche Zusammenarbeit eingehen, empfiehlt Sabine Brunotte in Auswertung ihrer Untersuchung.

### Rating für Maklerpools

Relativ neu ist das Rating von Maklerpools durch die Agentur Assekurata. Das erste Poolrating wurde im Herbst 2009 vorgestellt und mittlerweile haben sich vier Pools raten lassen, zwei unlängst schon zum zweiten Mal. Geht es nach den erzielten Noten, ist die Poolwelt eine Oase, in der sich nur Sehr-gute und Exzellente tummeln. Das hat allerdings auch etwas damit zu tun, dass die Debütanten an der Ausarbeitung der Rating-Kriterien beteiligt waren. Das tut der Sache keinen Abbruch, die bisher eher verhaltene Begeisterung weiterer Pools, sich einem Rating durch Assekurata zu unterziehen, spricht jedoch dafür, dass so mancher sich erst einmal für die Kriterien fit machen will oder den Nutzen noch nicht so ganz einsieht. Und schließlich kostet das Rating auch eine ganze Stange Geld.

Die Komplexität und Vielfalt der Entwicklungen auf dem Markt erschwere die Suche nach dem geeigneten Partner deutlich, so der Ausgangspunkt von Assekurata. „Interessenten sollten sich daher umfassend über ihren möglichen Partner informieren. Dies erfordert allerdings einen tiefen Blick in die Unternehmen, der über einen reinen Vergleich von Leistungsangeboten hinausgeht“, rät das Unternehmen. Mit dem Rating für Maklerpools komme Assekurata Solutions den

komplexen Informationsbedürfnissen von Maklern entgegen. „Darüber hinaus eröffnet das Rating Maklerpools erstmals die Chance, sich in einem schwierigen, heterogenen Markt klar zu positionieren und einen Beitrag zur Transparenz zu leisten.“ Bewertet werden von Assekurata die Leistungen der Pools in den Kategorien Maklerorientierung (Leistungsangebot, Preis/Leistung), Maklerzufriedenheit (Maklerbindung) sowie Solidität (qualitativ und quantitativ).

Ihre Vorreiterstellung beim Rating genutzt haben FiNet, WIFO, [pma:] und VFM für die Gründung der „Initiative Ausgezeichnete Maklerpools“. Sie verfolgen das Ziel, das Niveau des Poolmarktes in Deutschland zu heben. Natürlich ist auch eine tüchtige Portion Marketing-Eigennutz dabei. Die Kriterien, die die Initiative für vorbildlich hält, sind es jedoch wert, zum Allgemeingut erklärt zu werden.

### Die Ansprüche der „Qualitätsoffensive Ausgezeichnete Maklerpools“

Die Mitglieder der Initiative Ausgezeichnete Maklerpools nehmen für sich in Anspruch, folgende Qualitätskriterien Tag für Tag zu erfüllen:

#### *Support: passgenau und persönlich*

Die Expertenteams der Maklerpools unterstützen die Vermittler mit viel mehr als nur einfachen Vergleichsberechnungen. Alle Maklerpools der Initiative stellen mindestens ein Verhältnis von 1:100 – ein Fachspezialist je 100 angeschlossene Vermittler – bereit.

#### *Qualität: Tag für Tag verwirklichen*

Die Pools sind der Überzeugung, dass sie beste Qualität in allen wichtigen Bereichen wie zum Beispiel Bearbeitungsgeschwindigkeit, Softwareunterstützung und Unabhängigkeit bieten.

#### *Datensicherheit: hundertprozentige Garantie*

Datenschutzbeauftragte überwachen den Umgang mit den Vermittler- und Kundendaten nach den Maßgaben des Bundesdatenschutzgesetzes. Die Herausgabe aller kunden- und vertragsbezogenen Daten sowie die Freigabe der Bestände des ausscheidenden Vermittlers wird schon im Rahmen der Anbindung klar und eindeutig im Sinne des Vermittlers geregelt.

#### *Solidität: auf festem Fundament*

Hohe Eigenkapitalquoten, verantwortlicher Umgang mit internen und Marktrisiken und zuverlässige Provisionszahlungen sind nachvollziehbare Faktoren.

#### *Vertrauen: Beweise statt Glauben*

Transparenz, offene Kommunikation, wechselseitiger Respekt sind die Basis für eine offene und faire Informationspolitik, auf der die Maklerpools ihre Beziehungen zu den Vermittlern aufbauen.

**Geschwindigkeit: schneller als die Konkurrenz**

Die Pools ermöglichen es den Vermittlern, ihre Geschäfte in unvergleichlicher Geschwindigkeit abzuwickeln.

**Weiterbildung: Vorsprung durch Kompetenz**

Die Pools bieten in Kooperationen mit anerkannten Weiterbildungsträgern sowie unter Einbindung externer Fachreferenten kontinuierliche und maßgeschneiderte Weiterbildungen und nicht nur Roadshows oder Präsentationen von Produktgebern.

**EDV: Technik, die entlastet**

Einfach zu bedienende, übersichtliche EDV-Anwendungen steigern Effizienz und Zuverlässigkeit der Arbeitsprozesse der Vermittler. Schnittstellen zu den führenden Vergleichs-, Angebots- und Beratungsprogrammen der Versicherungs- und Finanzbranche bieten den Vermittlern Zusatznutzen, der ihre täglichen Arbeitsprozesse erleichtert.

**Unabhängigkeit: Bindung mit Freiheit**

Die Vermittler sind unabhängig von Produktgebern oder Gesellschaften, gleichzeitig sind sie eingebunden in die professionellen Strukturen eines Pools, der durch die zahlreichen Serviceleistungen Raum für Handlungsfreiheit gibt.

**Nachhaltigkeit: zentrales Qualitätskriterium**

Die Pools unterstützen die Vermittler in dem Ziel, langfristig und vorausschauend zu beraten, mit ihren Full-Service-Leistungen und richten sich damit auf gemeinsame langfristige Erfolgsergebnisse aus.

Makler, die mit Pools oder Verbänden zusammenarbeiten, können ihre Kooperationsbeziehungen an diesen Kriterien messen. Sie werden dabei feststellen, dass sie in der täglichen Praxis in unterschiedlichem Maße zutreffen. Glücklicherweise ist die Pool-Szene so groß, dass jeder Makler einen Verbund finden sollte, der seinen persönlichen Wünschen und Ansprüchen entspricht – noch! *Hans Pfeifer*

Service: Aktuelle Studien über Pools und Verbände  
YouGovPsychonomics: „Maklerpools aus Maklersicht 2010“  
Info: [www.psychonomics.de/makler-marktforschung](http://www.psychonomics.de/makler-marktforschung)  
Kontakt/Bestellung: Catharina Fleck,  
Fax 0221 42061-100, Preis: 2.500 Euro.

BrunotteKonzept: „Maklerpools, Verbände und Servicedienstleister 2010“, Info: [www.brunottekonzept.de](http://www.brunottekonzept.de)  
Kontakt/Bestellung: Sabine Brunotte,  
Tel.: 04268/225453, Preis: 449 Euro.

AssCompact: „Pools & Dienstleister 2010“,  
Info: [www.asskompakt.de](http://www.asskompakt.de),  
Kontakt/Bestellung: Diana Wirsing,  
Tel.: 0921/7575835, Preis: 1.690 Euro.

**BCA AG – Kompetenz aus Erfahrung**

*Roland Roider, Vorstand Versicherungen, und  
Dr. Michael Keilholz, Vorstand Investment*

Die BCA AG ist Markt- und Kompetenzführer unter den deutschen Maklerpools. Die Qualität einer Beratung kann nur so gut sein wie die Informationen, die dem Finanzdienstleister zur Verfügung stehen. Mit einer Reihe weit über Produktinformationen der Anbieter hinausreichender Angebote versetzt die BCA den Vermittler in die Lage, bei aller Komplexität der Finanzmärkte den auch gesetzlich vorgegebenen Ansprüchen an höchste Beratungsqualität gerecht zu werden.

Als Mehrwert-Dienstleister für unabhängige Finanzdienstleister stellt das Unternehmen seinen Partnern alle wichtigen Informationen und Finanzprodukte zur Verfügung, um eine ungebundene, umfassende und qualitativ hochwertige Allfinanz-Beratung anbieten zu können. Das Ziel: als Multiboutique von Kernkompetenzen stets die zum Bedarf des Endkunden am besten passenden Anlage-, Finanzierungs- und Versicherungslösungen bereitzustellen – aus über 9.000 Produkten aller marktrelevanten Anbieter. Hinzu kommen wissenschaftlich fundierte Tools auf institutionellem Niveau, neutrale Bewertungen sowie zahlreiche vertriebs- und organisationsunterstützende Dienstleistungen. Dreh- und Angelpunkt ist die derzeit wohl leistungsstärkste Online-Informations-, Beratungs- und Abwicklungsplattform: der Broker Pool.

Mit mehr als 10.000 Partnern, über 4,7 Mrd. Euro verwaltetem Vermögen, über 50.000 Versicherungsanträgen und 100 Mio. Nettoprämie jährlich im Versicherungsbestand gilt die BCA AG als größter Zusammenschluss freier Vermittler.

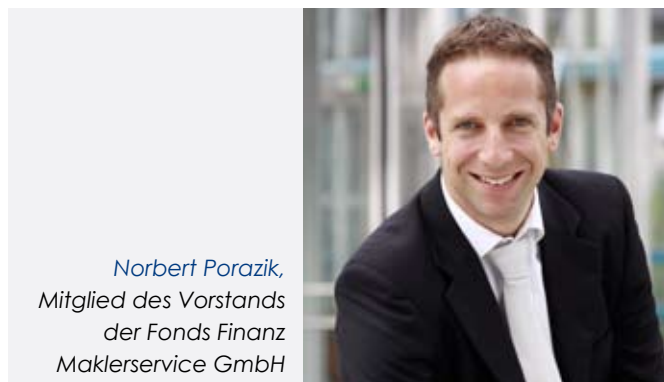


BCA AG, Siemensstraße 27  
61352 Bad Homburg v.d.H.  
Tel.: +49 (0 61 72) 49 55-215  
Telefax: +49 (0 61 72) 49 55-526  
Web: [www.bca.de](http://www.bca.de)

# Vier Fragen – vier Meinungen

PERFORMANCE hat stellvertretend für die Pools und Verbände vier Pool- bzw. Verbundmanager befragt. Dabei sind ganz unterschiedliche Unternehmen: Der Umsatz-Marktführer Fonds Finanz, das Traditionsunternehmen BCA, die innovative Apella AG und der etwas kleinere Verbund Fondskonzept AG.

1. Welche Perspektiven haben Ihrer Meinung nach Maklerpools und -verbände?
2. Welche Leistungen bzw. Eigenschaften sind Ihrer Meinung nach für die Attraktivität des Pools/Verbunds entscheidend?
3. Wie unabhängig ist ein Vertriebspartner in Ihrem Pool/Verbund?
4. Welches sind Ihre Hauptforderungen an die Produktgeber?



1. Die Perspektiven sehen für Maklerpools äußerst gut aus. Allerdings hängt die Perspektive immens davon ab, was ein Maklerpool seinen Partnern anbieten kann. Hier spielen Service, Technologie und Unabhängigkeit eine besonders wichtige Rolle, da diese Faktoren von den Vermittlern sehr ernst genommen werden. Darüber hinaus wird auch immer deutlicher, dass ein Makler ohne einen Pool aufgrund rechtlicher Regularien und des immer weiter ansteigenden administrativen Aufwands auf die Unterstützung durch einen Pool kaum noch verzichten kann. Dieser Trend bestätigt sich auch durch die aktuelle Studie der YouGovPsychonomics „Maklerpools aus Maklersicht 2010“, wonach 87 Prozent aller Makler mit einem Pool zusammenarbeiten. Im Vergleich zum Jahr 2009 ist das ein Anstieg um sechs Prozent.

1. Maklerpools und -verbände haben hervorragende Perspektiven. Seit den Ereignissen der vergangenen Jahre, aber auch schon davor – ich erinnere an MiFID und die Versicherungsvermittlerrichtlinie – steht die Finanzdienstleistung im Fokus der Regulierer. Und wir sehen nicht, dass dies in den kommenden Jahren anders werden sollte. Den damit verbundenen enormen rechtlichen und organisatorischen Anforderungen an die Beratung und Vermittlung durch den verstärkten Wettbewerbsdruck

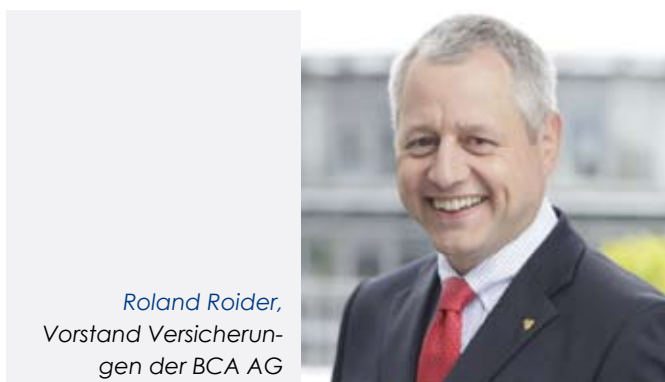
2. Ein Pool darf sich heutzutage nicht mehr als Abwickler verstehen, sondern muss sein fachliches Know-how mit Technologie paaren und einen Top-Service anbieten. Stichwortartig würde ich behaupten, dass Service, Technologie – also eine innovative Online-Plattform – sowie die Unabhängigkeit eines Pools für Makler sehr entscheidend sind.
3. Dadurch dass mein Partner Markus Kiener und ich die einzigen Inhaber der Fonds Finanz Maklerservice GmbH sind, ist unser Unternehmen vollkommen unabhängig und inhabergeführt. Wir konzentrieren uns auf die Wünsche und Bedürfnisse unserer rund 19.000 Poolpartner und sind von externen Kapitalgebern vollkommen unabhängig. Das wünschen unsere Vermittler auch und können das durch unsere neutrale Beratung bestätigen. Aus unserer Sicht kann nur ein neutraler Maklerpool neutral beraten. Darüber hinaus ist ein Vermittler auch uns gegenüber völlig neutral und unabhängig. Unsere Dienstleistungen stehen ihm kostenfrei zur Verfügung und er hat dabei uns gegenüber keinerlei Verpflichtungen.
4. Als Allfinanz-Maklerpool möchten wir unseren Partnern ein breites Portfolio an Produktgebern und Produkten anbieten. Denn nur so ist unseren Poolpartnern eine absolut neutrale Beratung möglich. Deshalb nehmen wir alle Produktgeber auf, ohne dabei auf besondere Anforderungen zu achten. Unsere Wünsche in Bezug auf die gemeinsame Kooperation umfassen beispielsweise Zuverlässigkeit, Serviceorientierung und Flexibilität. Bei den Produktgebern geschlossener Fonds führen wir allerdings eine etwas andere Aufnahmepolitik. Hier treffen wir vor einer Zusammenarbeit immer eine Produktvorauswahl, um sowohl unsere Partner als auch deren Kunden so gut wie möglich zu schützen. Denn auch wenn wir dies in der Vergangenheit immer gut gemeistert haben, gibt es hierfür keine hundertprozentige Sicherheit. Bisher hatten wir allerdings keine „Katastrophenfonds“ in unserem Portfolio und selbst bei den Medienfonds sind wir sauber geblieben.

der Bank- und Ausschließlichkeitsvermittlern aber auch an die Effizienz können freie Makler nur begegnen, wenn sie die marktbesten Informationen, Tools und Dienstleistungen für sich nutzen können. Welche sie beispielsweise von BCA bekommen.

2. Diese Frage entscheidet sich auf zwei Ebenen. Zum einen muss die ökonomische, strukturelle und technische Basis stimmen. Dazu gehört nicht nur eine möglichst umfassende Angebotspalette an Finanzprodukten zu lohnenden

Konditionen, um den geforderten unabhängigen und begründeten Rat in der Versicherungs- sowie Investmentberatung geben zu können. Weiterhin geprüfte Lösungen, verlässliche aktuelle Informationen und Arbeitshilfen bis hin zu kompletten, durchgängigen Workflows, die Rechtssicherheit bei gleichzeitiger Vermeidung von Doppelarbeit und Medienbrüche bieten. Das Ganze muss sich im Rahmen einer integrierten Abwicklungsplattform auf Höhe der Zeit abspielen. Mit der Neuentwicklung des BCA Broker Pools bieten wir unseren Partnern hier das marktführende Instrument. Ein zweiter, mindestens genau so wichtiger Punkt jedoch ist die Nähe und Betreuung. Nur wer weiß, dass sein Pool und ein persönlicher Ansprechpartner jederzeit für ihn da sind und mit kompetenten Auskünften unterstützt, wird nachhaltig zufrieden sein. Unsere mittlerweile 25-jährige Erfahrung in der Betreuung unserer Partner beweist sich dabei täglich als Kompetenzgrad.

3. So frei er nur sein kann. Vermittlern mit umfassender gewerbe- und finanzrechtlicher Ausstattung zur Ausübung ihres Berufs stehen ein großes Produktsortiment und der umfangreichste „Werkzeugkasten“ der Branche zur Verfügung. Aber auch wer vielleicht nicht alle Finanzprodukte vermitteln kann oder darf und angesichts des härteren Wettbewerbs sein Angebot ausbauen oder sich gar seine Unabhängigkeit überhaupt erhalten will, ist bei uns bestens aufgehoben – zum Beispiel auch unter dem Haftungsdach. Die Unabhängigkeit beweist sich auch anhand der Dienstleistungen, welche wir unseren Partnern zur Verfügung stellen. Unabhängigkeit heißt aber auch Transparenz in den Entscheidungswegen und der Investitionsfähigkeit. Für eine langfristige und verlässliche Partnerschaft sind Faktoren wie Stabilität und Eigenkapitalisierung des Unternehmens von immenser Bedeutung. Beides gewährleistet Sicherheit und Berechenbarkeit für den Partner.
4. Mit unseren Produktpartnern verbindet uns eine langjährige Partnerschaft, die darauf abgestellt ist, gemeinsam die besten Lösungen für den Markt der unabhängigen Finanzdienstleister zu finden. Hierbei sind insbesondere Themen wie Transparenz, Qualität und Berechenbarkeit wichtige Faktoren. Durch den regelmäßigen Austausch gewährleisten wir gemeinsam die Wettbewerbsfähigkeit unserer Makler.



*Roland Roeder,  
Vorstand Versicherungen  
der BCA AG*

## Ausgezeichnete Beratungs- und Dienstleistung

Vorstand *Markus Neudecker,*  
*FiNet Financial Services  
Network AG*



Mit ihren Dienstleistungen unterstützt die FiNet zurzeit rund 430 Partner, zumeist mit Schwerpunkt Medizin- und Heilwesen. Die Qualität ihrer Arbeit spiegelt sich auch im Maklerpoolrating wieder: Die Assekurata verlieh der FiNet die Note „sehr gut“. Seit Gründung im Jahr 1999 ist der Maklerpool im Besitz der angeschlossenen Versicherungs- und Finanzmakler. Kein Aktionär verfügt über eine Sperrminorität. „Diese besondere Eigentümerstruktur ermöglicht den Partnern, durch aktive Mitbestimmung Einfluss auf strategische Unternehmensentscheidungen zu nehmen und sichert die langfristige Unabhängigkeit der FiNet AG“, so Vorstand Markus Neudecker. Die FiNet unterstützt Makler mit Informationen und fachlicher Beratung bei Versicherungen, Kapitalanlagen und Beteiligungen. Neben unabhängigen Produktvergleichen stehen FiNet-Partnern spezielle Deckungskonzepte, etwa für Ärzte, Zahnmediziner und weitere Heilberufe, zur Verfügung. Über die Tochter FiNet Asset Management AG werden Haftungsdachlösungen und Vermögensverwaltung angeboten. Moderne Informationstechnologien verknüpfen Vertrags-, Daten-, Post-, Telefon- und Auswertungsservices mit spezieller Makler- und Archivierungssoftware. Über das Partnerportal sind aktuelle Informationen und Arbeitsunterlagen online stets griffbereit und beschleunigen so die Arbeit. Ebenso stehen Softwareprodukte für Organisation und Beratung zur Auswahl oder werden zu Vorzugskonditionen angeboten. Eine eigene Steuerhotline bietet zusätzlichen Service. Speziell auf unabhängige Vermittler der Versicherungs- und Finanzdienstleistungsbranche zugeschnittene Weiterbildungsangebote zu aktuellen Markt- und Produktentwicklungen sowie Steuer- und Vermittlerrecht runden das Angebot der FiNet für angeschlossene Makler ab.



**Financial | Services | Network | AG**

FiNet Financial Services Network AG  
Jennifer Reents, Kommunikation, Presse & PR  
Tel.: 06421 1683-170; Telefax: 06421 1683-171  
pressekontakt@finet.de; www.finet.de  
Rudolf-Breitscheid-Str. 1-11, 35037 Marburg

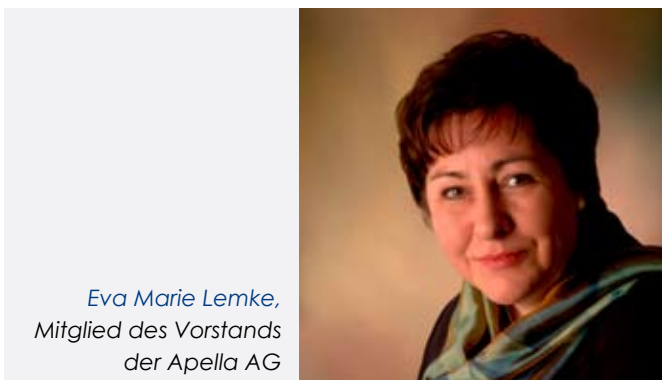


*Hans-Jürgen Bretzke,  
Geschäftsführer Fonds-  
Konzept Vermittlungsgesellschaft mbH*

1. Im Versicherungsbereich haben Makler, die ihr Geschäft über Pools einreichen, eindeutig Vorteile. Dort haben Pools und Verbände auch gute Perspektiven. Die Mehrzahl der Makler ist in einem solchen Verbund sicher gut aufgehoben. Man darf nicht vergessen, dass die Mehrzahl der Makler kleine Unternehmen betreibt und nur ein paar Angestellte hat. Für sie sind ein kleiner Pool oder ein kleiner Verbund mit ein paar Spezialisten, die die Back-Office-Arbeit verrichten, die richtige Lösung. Kritisch sehe ich die Perspektiven für Massenpools nach altem Modell, bei dem eine mehrstufige Hierarchie zwischen dem Makler und dem Produktgeber steht. Da gilt der Satz: In Massenpools kann der einzelne Makler auch ertrinken. Die Zukunft gehört meines Erachtens dem serviceorientierten Abwickler, der die Beziehungen im Dreieck Makler-Gesellschaft-Pool managt.
2. Ganz wichtig ist die ständige Erreichbarkeit der Service-

Mitarbeiter beim Pool oder beim Verbund. Sie müssen eine vollständige Administration vorhalten, die die Makler von all dem entlastet, was sie nur Geld kostet. Die Pools und Verbände sollen und müssen den Maklern den Rücken freihalten, sie von unproduktiven Verwaltungsaufgaben entlasten. Die Vermittler sollen die Kraft und die Zeit haben, sich um ihre ursprünglichen Aufgaben – die Beratung und Betreuung ihrer Kunden – kümmern zu können. Selbstverständlich sollte eine Abrechnung im 14-Tage-Rhythmus sein.

3. Unsere Vertriebspartner sind komplett unabhängig, weil es FondsKonzept bzw. AssekuranzKonzept auch ist. Kein Produktpartner hat das Sagen. Bei uns können sich Makler sogar als Aktionäre beteiligen. Dabei werden sie Mit-eigentümer des Verbunds. Je höher die Beteiligung von Maklern, umso besser. Die Beteiligungsfähigkeit ist von entscheidender Bedeutung für das Verhältnis zwischen Verbund und angeschlossenen Maklern. Ein Verbund sollte sich immer bewusst sein, wem er sein Dasein verdankt und wem er verpflichtet ist: einzig und allein den angeschlossenen Maklern und nicht fremden Aktionären.
4. Vor allem im Versicherungsbereich heißt die große Herausforderung nach wie vor die IT. Da hat sich in der Vergangenheit wenig zum Besseren verändert, im Unterschied zur Investmentbranche, die das langsam begreift. Es bleibt eine Herausforderung, bei fondsgebundenen Versicherungen die Fondsdaten in die Risikokontrolle einzuarbeiten. Die Versicherer müssen erkennen, dass die Pools ihnen bei der Bewältigung des Problems behilflich sein können.



*Eva Marie Lemke,  
Mitglied des Vorstands  
der Apella AG*

1. Der Versicherungsvertrieb für Privatkunden sowie kleine und mittlere Unternehmen ist heute schon ohne Pools und Maklerverbände nicht mehr vorstellbar. Die Zukunft gehört eindeutig der Abwicklung über Pools. Dazu sind die Versi-

cherer schon aus Effizienzgründen gezwungen. Im Investmentbereich hat dieser Prozess übrigens schon Mitte der 90er Jahre eingesetzt, als Einzelanbindungen systematisch von den Investmentgesellschaften beseitigt wurden. Maklerpools nehmen den Versicherern Aufgaben ab, liefern ihnen „schrankfertiges“ Geschäft. Im Gegenzug können sich die Versicherer auf ihre Kernaufgaben als Risikoträger konzentrieren. Dem Makler wiederum liefert der Pool überhaupt erst eine realistische Chance, die Forderung nach „Best Advice“ zu erfüllen.

2. Die Maklerpools müssen über eine ausreichende Größe und Finanzausstattung verfügen. Gerade die Ausstattung mit Eigenkapital wird von vielen Partnern noch unterschätzt. Das größte Risiko der Pools ist die Auszahlung noch nicht verdienter Courtagen. In der Vergangenheit waren es nicht selten nennenswerte Courtagerückbelastungen, die kleinere Maklerpools in eine bedrohliche

Lage brachten. Daher ist es wichtig, einen ausreichenden Teil der unverdienten Courtagen durch Eigenkapital abzudecken, das neben der Stornoreserve der wichtigste Puffer für dieses Risiko ist. Außerdem werden nur ausreichend kapitalisierte Pools in der Lage sein, die ständig notwendigen Investitionen, zum Beispiel zur Weiterentwicklung der Software, aufzubringen. Kleinere inhabergeführte Pools geraten bei diesen Aufgaben schnell an ihre Grenzen. Die Unabhängigkeit von Produktlieferanten sollte ein weiteres wichtiges Kriterium für Makler sein. Und schließlich muss der Makler jederzeit die Gewissheit haben, dass bei einer Trennung keine Auseinandersetzung über die Bestände zu führen ist, sondern der Pool sie ohne Diskussion freigibt. Apella hat zu diesem Zwecke eine Treuhandklausel in den Vereinbarungen mit den Maklern. Sie sichert die treuhänderisch verwalteten Vertragsbestände der treugebenden Makler, die damit von Anfang an die rechtliche Gewähr für eine Bestandsübertragung haben.

3. An Apella sind keinerlei Produktlieferanten beteiligt, so wie das inzwischen bei einigen anderen großen Pools oder deren Dachgesellschaften der Fall ist. Apella unterbreitet den Maklern eine Vielzahl von Angeboten, über deren Auswahl der Partner ganz und gar allein entscheidet. Wenn es uns nicht gelingt, den Partner von unserer Leistungsfähigkeit zu überzeugen und er eine Alternative für die Abwicklung sucht, geben wir seine Bestände ohne Verzögerung frei. Dazu binden wir uns bereits mit der schon erwähnten Treuhandklausel zu Beginn der Partnerschaft.
4. Sie müssen bereit sein, gemeinsam mit uns eine überdurchschnittlich schnelle Abwicklung zu organisieren. Bei der Online-Policierung zum Beispiel sichert Apella den Maklern eine Ausführung innerhalb von 24 Stunden zu. Nachträge werden in 72 Stunden erledigt. Verbesserungen in den Bedingungen sollten automatisch auch für den Bestand gelten, damit auch die „treuen“ Kunden davon profitieren. Die Vergütung muss ein fairer Gegenwert für die Leistung des Maklers sein.

#### Bisher geratete Maklerpools und ihre Ergebnisse

	[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH	WIFO GmbH	FiNet Financial Services Network AG	Vfm Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH
Kontakt	Münsterstr. 111 48155 Münster Tel.: 0251/70017-0 www.pma.de	Gewerbering 15 76287 Rheinstetten Tel.: 07242/930-0 www.wifo.com	Rudolf-Breitscheid-Str. 1-11 35037 Marburg Tel.: 06241/1683-0 www.finet.de	Schmiedpeunt 1 91257 Pegnitz Tel.: 09241/48444 www.vfm.de
Eigentumsverhältnisse	Teil des amerikanischen Finanzdienstleisters Prudential Inc., der in Deutschland unter dem Namen Pramerica tätig ist	Inhaber und Geschäftsführer Karl Burkhardt	Eigentümer sind Makler und Mitarbeiter	Familiengeführtes Unternehmen
Betreute Partner	Rund 850	Mehr als 2.000	Rund 429	272
Profil	Versicherungen, Kapitalanlagen, Finanzierungen, Immobilien	Schwerpunkt Versicherungen, außerdem betriebliche Altersvorsorge und Baufinanzierungen	Versicherungen, Investmentfonds, Beteiligungen	Versicherungen, Investmentfonds, Finanzierungen
Service	Fachliche, technische und administrative Unterstützung, Antragsvorbereitung und -erfassung, Provisionsabrechnung, Weiterbildung, Software	Technik-, EDV-, Verwaltungs-, Backoffice- und Abrechnungsunterstützung.	Fachliche Unterstützung, Fort- und Weiterbildung, Sonderdeckungskonzepte, Haftungsdach	Deckungskonzepte, fachliche Unterstützung, technische und administrative Lösungen, Marketing
<b>Rating-Ergebnisse</b>				
Maklerorientierung	Exzellent	Sehr gut	Gut	Sehr gut
Maklerzufriedenheit	Sehr gut	Gut	Sehr gut	Exzellent
Solidität	Exzellent	Sehr gut	Sehr gut	Sehr gut

PERFORMANCE 11/2010 | Quelle: Assekurata

Wichtige Pools und Maklerverbünde auf einen Blick									Tabelle 3
Pool/Verbund	Kontakt	Anzahl Vertriebspartner	Anzahl Produktpartner	Produkte	Provisonerlöse 2009 (€)	Haftungsdach	Service/Vertriebsunterstützung	Software	
1:1 Assekuranzservice AG	Berliner Allee 28 86153 Augsburg Tel.: 0821/24 27 852-0 Fax: 0821/24 27 852-279 info@1zu1.ag www.1zu1.ag	800	120	Versicherungen, Investmentfonds	16 Mio.	ja	Akademie, E-Learning, Roadshows, Marketing, Maklervertragservice, Outbound Communication Center, Abrechnung, Sofortcourtage	Makler-Extranet, Finanz Office, Vergleichsrechner	
AFS GmbH	Eisenacher Landstraße 15 99986 Oberdorla Tel.: 03601/75800 info@afs-gmbh.com www.afs-gmbh.com	150	rund 40	Versicherungen, Investmentfonds, Bausparen	k. A.	nein	E-Learning, Roadshows, Webinare, Workshops, Mustermarketingunterlagen, Agenturberatung	k. A.	
akriba GmbH	Obere Hauptstraße 10b 85386 Eching Tel.: 089/319 0850 info@akriba-fonds.de www.akriba.de	250	k. A.	geschlossene Fonds	k. A.	nein	E-Learning, Roadshows, Webinare, Workshops, Mustermarketingunterlagen, Agenturberatung	Online-Plattform mit Log In	
Allfinanztest.de GmbH Deutschland	Schubertstraße 1 08058 Zwickau Tel.: 0375/370 15 0 Fax: 01805/15 51 10 info@allfinanztest.de www.allfinanztest.de	ca. 600	ca. 400	Versicherungen, Kapitalanlagen, Edelmetallhandel, Beteiligungen, Baufinanzierungen, Konsumentenkredite	k. A.	k. A.	Back-Office	k. A.	
AlphaPool Versicherermakler GmbH	Anzengrubergergasse 6-8 A-8010 Graz Tel.: 031 6/8240240 office@alphapool.at www.alphapool.at	910	k. A.	Versicherungen (bAV, Lebens- und Krankenversicherungen, private und gewerbliche Sachversicherungen)	k. A.	nein	E-Learning, Roadshows, Kongresse, Workshops, Agenturberatung	Online-Plattform	
AMEX Pool AG	Am Schafstein 2 79379 Müllheim Tel.: 07631/3 64 00 Fax: 07631/36 40 20 info@amex-online.de www.amex-online.de	4.794	120	Versicherungen (Gewerbliche und private Kompositversicherungen, Kfz-Versicherungen, Personenversicherungen)	3,9 Mio.	nein	Roadshows, Kongresse, Webinare, Workshops, Agenturberatung	Mr. Money, Nafi	
Apella AG	Friedrich-Engels-Ring 50 17033 Neubrandenburg Tel.: 0395/5 71 90 90 Fax: 0395/5 71 90 97 03 95.5 71 90 90 info@apella.de www.apella.de	2.750	80	Investmentfonds, Versicherungen, Baufinanzierungen, Beteiligungen	15,2 Mio.	ja	Seminare, Workshops, Messe, Kundenveranstaltungen, Weiterbildung	Sofffair	
Aruna AG	Kalkreuthstraße 11 10777 Berlin Tel.: 030/40 50 95 20 info@aruna.de www.aruna.de	1.670	ca. 140	Versicherungen, Bausparen, Finanzierungen, Investmentfonds	18,7 Mio.	nein	Roadshows, Workshops, Seminare zur persönlichen Weiterentwicklung	Vergleichsrechner für LV/KV, SHUK (Sofffair), Kfz (Nafi)	
Argentos AG & Co. KGaA	Hanauer Landstraße 291 b 60314 Frankfurt am Main Tel.: 069/71 04 75-1 40 Fax: 069/71 04 75-2 10 info@argentos.de www.argentos.de	ca. 200	mehrere Plattformen	Investmentfonds, Beteiligungen, Versicherungen über Kooperation mit germanBroker.net	k. A.	nein	Kapitalmarkt-Research, Kundenmagazin, Marketingunterlagen, Workshops, Online-Schulungen	Online-Poolsoftware Adworks, Portfolio-Generator	
ASC Assekuranz-Service Center GmbH	Harburgerstraße 13 95444 Bayreuth Tel.: 0921/76446-0 Fax: 0921/76446-20 Email: info@asc-online.de www.asc-online.de	7.400	k. A.	Versicherungen	k. A.	nein	Backoffice, Roadshows, Onlineschulungen	ASC-Easy	
ASG Assekuranzservice Geschäftsführungs GmbH	Hochheimer Weg 5 65719 Hofheim-Diedenbergen Tel.: 06192/93 23 0 Fax: 06192/93 23 350 info@asg24.de www.asg24.de	750	300	Versicherungen, Baufinanzierungen, Investmentfonds, Beteiligungen, Immobilien	33,1 Mio.	nein	Workshops, Mustermarketingunterlagen, zentrale 14-tägige Abrechnung und Gutachtenauswertung	Mandantenverwaltungsprogramm BIS 2.0, Finanzprofis	

Pool/Verbund	Kontakt	Anzahl Vertriebspartner	Anzahl Produktpartner	Produkte	Provisonerlöse 2009 (€)	Haftungsdach	Service/Vertriebsunterstützung	Software
BCA AG	Siemensstraße 27 61352 Bad Homburg Tel.: 06172/49 55 10 Fax: 06172/49 55 50 willkommen@bca.de www.bca.de	11.500	400	Versicherungen, Investmentfonds, Beteiligungen, Bankprodukte	54 Mio.	ja	Kundenzeitung, Newsletter, Roadshows, Kongresse, Workshops/Seminare, Full Service Partnerschaft	BCA Broker Pool
best intention Versicherungs-MaklerService AG	Im Ostholz 25-25a 44879 Bochum Tel.: 0234/94 69 70 Fax: 0234/94 69 755 best-intention@b-i.de www.b-i.de	7.200	k. A.	Versicherungen (Sachversicherungen und Gruppentarife für Lebens- und Krankenversicherungen)		nein	k. A.	k. A.
BIT Treuhand AG	Schillerstraße 12-99 56564 Neuwied Tel.: 02631/344 57-0 Fax: 02631/344 57 50 info@bit-ag.com www.bit-ag.com	6.000	k. A.	Beteiligungen		nein	E-Learning, Roadshows, Kongresse, Workshops, Mustermarketingunterlagen, Agenturberatung	k. A.
Blau direkt GmbH & Co. KG	Fackenburger Allee 11 23554 Lübeck Tel.: 0451/87 20 11 51 Fax: 0 45 1/87 20 12 51 info@blaudirekt.de www.blaudirekt.de	2.500	240	Versicherungen	4,15 Mio.	nein	E-Learning, Roadshows, Kongresse, Webinare, Workshops, Agenturberatung	Umfangreiche Vergleichsrechner
Brenneisen Capital AG	Hesselgasse 26 69168 Wiesloch Tel.: 06222/58 04-0 Fax: 06222/58 04-11 info@brenneisen-capital.de www.brenneisen-capital.de	k. A.	k. A.	Beteiligungen, ausschließlich B2B	k. A.	nein	Workshops, zentrale Veranstaltungen, regionale Betreuung von Vertriebspartnern (Banken, unabhängige Finanzdienstleister)	k. A.
Broker Network Trier GmbH	Lavenstraße 16a 54290 Trier Tel.: 0651/1 45 39 80 Fax: 0651/14 53 98 22 info@bn-trier.de www.bn-trier.de	300	6	Versicherungen (Riester, Rürup, bAV, Lebens- und Krankenversicherungen), Kapitalgeschützte Einmalanlagen im Versicherungsmantel	0,21 Mio.	nein	E-Learning, Roadshows, Workshops, Kundenveranstaltungen	Berechnungssoftware der Produktpartner, Berechnungsservice für Vertriebspartner
Carat Fonds Service AG	Siemensstraße 27 61352 Bad Homburg Tel.: 06172/45 35 00 Fax: 06172/45 350-50 home@carat-ag.de www.carat-ag.de	78	k. A.	Investmentfonds, Vermögensverwaltung	k. A.	ja	Roadshows, Kongresse, Webinare, Workshops, Mustermarketingunterlagen	k. A.
Charta Börse für Versicherungen AG	Steinstraße 31 40210 Düsseldorf Tel.: 0211/86 43 9-0 Fax: 0211/86 43 9-98 info@charta.de www.charta.de	< 520	60	Rahmenabsprachen KV, LV, Deckungskonzepte HUR	Partner erhalten Courtage direkt vom Versicherer	nein	Exklusive Spezialkonzepte, Formularwesen, Hotlineunterstützung	CHARTA.CASA (Kundenverwaltung), CHARTA.TARO (Vergleichsrechner), Nafi, Morgen & Morgen, Franke & Bornberg, LevelNine, AVP professional, rendite2000/ FIANA
Conceptif AG	Friedrich-Ebert-Damm 160a 22047 Hamburg Tel.: 040/69 69 70 660 Fax: 040/69 69 70 661 info@conceptif.de www.conceptif.de	3.000	25	Versicherungen (private und gewerbliche Sachversicherungen, Risiko-Leben, Krankentagegeld, U-Kasse, Vermögensschadenhaftpflicht)	3,2 Mio.	nein	Plattform zur Administration sämtlicher Geschäftsprozesse von der Antragstellung bis zum Austritt	CARA Plus-Analysesoftware, Vergleichsrechner für SHU und RL

Pool/Verbund	Kontakt	Anzahl Vertriebspartner	Anzahl Produktpartner	Produkte	Provisionserlöse 2009 (€)	Haftungsdach	Service/Vertriebsunterstützung	Software
Consensus Maklerverbund GmbH	Miesnershof 1 27383 Scheeßel Tel.: 04263/91 14 00 Fax: 04263/911 40 41 info@consensus.de www.consensus.de	822	156	Versicherungen, Investmentfonds, Beteiligungen, Bankprodukte	3,1 Mio.	ja	E-Learning, Roadshows, Workshops, Mustermarketingunterlagen, Agenturberatung	k. A.
CONZEPTA Service GmbH	Steinerne Brücke 2 34233 Fulda Tel.: 0561/70 52 28-30 Fax: 0561/70 52 28-40 info@conzept.com www.conzept.com	560	ca. 65	Versicherungen, Investmentfonds, Beteiligungen, Bankprodukte	k. A.	ja	Jahrestagungen, Online-Seminare, Workshops, Mustermarketingunterlagen	CONZEPTA Sachvergleichs-Rechner
degenia Versicherungsdienst AG (inkl. DMU)	Brückes 63-63 A 55545 Bad Kreuznach Tel.: 0671/84 00 30 Fax: 0671/840 03 29 info@degenia.de www.degenia.de	2.586	55	Versicherungen (private und gewerbliche Sachversicherungen)	5,6 Mio.	nein	Roadshows, Workshops	k. A.
DJE Kapital AG	Georg-Kalb-Straße 9 82049 Pullach bei München Tel.: 089/79 04 53-0 Fax: 089/79 04 53-185 info@dje.de www.dje.de	ca. 450	k. A.	Investmentfonds, standardisierte Vermögensverwaltung	k. A.	nein	Roadshows, Kongresse, Workshops, Marketingunterlagen, Messen	CSN Konferenzportal
Domcura AG	Theodor-Heuss-Ring 49 24113 Kiel Tel.: 0431/54 65 40 Fax: 0431/54 65 46 67 info@domcura.de www.domcura.de	3.500	10	Assekurateur, Rahmenvereinbarungen für die Wohnungswirtschaft, Versicherungen	40,25 Mio.	nein	Roadshows, Kongresse, Webinare, Workshops, Agenturberatung	Selbstrech-nende Anträge, profitOOL
eFonds24 GmbH	Max-Lebsche-Platz 32 81377 München Tel.: 089/579 49 46 00 Fax: 089/579 49 45 99 info@efonds24.de www.efonds24.de	5.000	k. A.	geschlossene Fonds in Erst- und Zweitmarkt, Investmentfonds, Finanzprodukte	k. A.	ja	Kompetenzteam, Roadshows, Qualifizierungstagen, Workshops	k. A.
Finance Consult Maklerpool GmbH & Co. KG	Sudweyer Straße 37 28857 Syke Tel.: 04242/16940 Fax: 04242/16 94 22 post@financeconsult.de www.financeconsult.de	500	< 140	Versicherungen, Finanzierungen, Kleinkredite, Investmentfonds, Beteiligungen, Bankprodukte	2,4 Mio.	nein	Angebotsunterstützung, gewerbliche Sachausschreibungen, Roadshows, Webinare, Workshops, Verkaufsseminare	Kundenverwaltung, Gesellschaftsrechner, Systemintegriertes Beratungsprotokoll, Franke & Bornberg, Morgen & Morgen, Mr. Money, Sofffair.
FinanzNet Holding AG	Breslauer Straße 2 51069 Köln Tel.: 0221/50 05 56 61 Fax.: 0221/50 05 56 70 info@finanz.net www.finance.net	ca. 2.650	ca. 450	Beteiligungen, Investmentfonds, Versicherungen, Vermögensverwaltung	ca. 54 Mio.	nein	Online-Schulungen, Rahmenvereinbarungen, Hotline zur vertrieblichen und technischen Unterstützung	Keine
FiNet AG und FiNet Asset Management AG	Rudolf Breitscheid Straße 1-11 35037 Marburg Tel.: 06421/1683-0 Fax: 06421/1683-100 info@finet.de www.finet.de	429	210	Versicherungen, Investmentfonds, Beteiligungen, Bankprodukte	23 Mio.	ja	Roadshows, Kongresse, Webinare, Workshops, Mustermarketingunterlagen, Fachtage, Fachteams, Onlineformularservice, Verkaufstraining, Backoffice-Service	CRM inkl. Vertragsdatenlieferung, Gesellschaftsrechner, vergünstigter Zugang zu Angebots- und Beratungsprogrammen

Pool/Verbund	Kontakt	Anzahl Vertriebspartner	Anzahl Produktpartner	Produkte	Provisionserlöse 2009 (€)	Haftungsdach	Service/Vertriebsunterstützung	Software
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	Riesstrasse 25 (Haus A) 80992 München Tel.: 089/15 88-150 Fax: 089/15 88-35-0 maklerbetreuung@fondsfinanz.de www.fondsfinanz.de	13.500	k. A.	Versicherungen, Investmentfonds, Beteiligungen, Bankprodukte	k. A.	ja	E-Learning, Roadshows, Kongresse, Webinare, Workshops, Mustermarketingunterlagen, Agenturberatung	Sofffair, Pecumax, dewion, Procheck24
FondsKonzept AG	Ulmer Str. 6 89257 Illertissen Tel.: 07303/96 98 0 Fax: 07303/96 98 16 info@afk.de www.a-fk.de	2.396		Versicherungen, Investmentfonds, Beteiligungen, Bankprodukte	19,4 Mio.	ja	Roadshows, Webinare, Workshops, Agenturberatung	Innoosystems, Munio
Fondsnet Holding GmbH	Steinstraße 33 50374 Erfstadt Tel.: 02235/95 66 10 Fax: 02235/95 66 11 infor@fondsnet.de www.fondsnet.de	2.431	< 300	Investmentfonds, Versicherungen, Baufinanzierung, Beteiligungen	k. A.	ja	Seminare, Workshops, Kundenveranstaltungen, Online-schulungen	k. A.
germanBroker.net AG	Elsayer Straße 79 58119 Hagen Tel.: 02334/8 08 19-0 Fax: 02334/8 08 19-29 info@germanbroker.net www.germanbroker.net	< 200	< 80	Versicherungen	6,1 Mio.	nein	Schwerpunkt- und Expertentage, Workshops, Online-Schulungen, Kundenzeitschrift, Beratungsbroschüren, Internetrahmenauftritt	„Maklers Wunschtraum“ (Eigenentwicklung), AdWorks, Morgen & Morgen, FB-Xpert, KVpro, Levelnine, Trixi
GSR Maklerverbund e.K.	Gottesackerstraße 11 85221 Dachau bei München Tel.: 08131/3190-0 Fax: 08131/3190-20 oder 08131/3190-30 info@gsr.de www.gsr.de	1.800	k. A.	Dachfonds, Unfall- und Sachversicherungen	k. A.	nein	k. A.	k. A.
Incam AG	Düsseldorfer Straße 89 40667 Meerbusch Tel.: 02132/69 41-0 Fax: 02132/69 41-10 service@mail-incam.de www.incam.de	1.000	k. A.	Versicherungen, Investmentfonds, Vermögensverwaltung	k. A.	ja	k. A.	Online-Abwicklungsportale
Inovesta GmbH und Service-Pool	Justus-von-Liebig-Weg 2 31848 Bad Münster Tel.: 05042/50 70 10 Fax: 05042/50 70 20 info@inovestafonds.de www.inovesta.de	1.500	ca. 6	Investmentfonds, bAV-Konzepte, Fondspolice	k. A.	nein	k. A.	k. A.
Insuro Maklerservice	Klettenberggürtel 66 50939 Köln Tel.: 0221/43 09 66-0 Fax: 0221/43 09 66-22 info@insuro.de www.insuro.de	700	ca. 23	Private Krankenversicherung (Düsseldorfer Versicherung VVaG)	k. A.	nein	Workshops	Levelnine
Invers Versicherungsvermittlungs GmbH	Spotplatzweg 15 04178 Leipzig Tel.: 0341/52 56 200 Fax: 0341/ 52 56 201 kontakt@invers-gruppe.de www.inverspartner.de	4.195	110	Versicherungen, Investmentfonds, Bankprodukte	k. A.	nein	Seminare, Messe, regionale Maklerbetreuer	Inveda.net

Pool/Verbund	Kontakt	Anzahl Vertriebspartner	Anzahl Produktpartner	Produkte	Provisonerlöse 2009 (€)	Haftungsdach	Service/Vertriebsunterstützung	Software
Jung, DMS & Cie. AG	Kormoranweg 1 65201 Wiesbaden Tel.: 0611/ 33 53 - 500 info@jungdms.de www.jungdms.de	mehr als 14.000	mehr als 500	Versicherungen, Investmentfonds, Beteiligungen, Finanzierungen, Managed Futures, Zertifikate, ETFs, Anleihen	52,7 Mio.	ja	E-Learning, Printmagazin, Roadshows, Kongresse, Online-Schulungen, Workshops, individualisierbare Marketingunterlagen, Aus- und Weiterbildungsangebote	Zentrales Beraterportal „World of Finanz“, spezielle Tools zur Portfolioanalyse, Vergleichsrechner
KOMM Investment	Waldburgstr. 15 70563 Stuttgart Tel.: 0711/71 86 36-0 Fax: 0711/71 86 36-22 kontakt@komminvestment.de www.komminvestment.de	600	43	Versicherungen, Investmentfonds, Beteiligungen	k. A.	nein	E-Learning, Roadshows, Workshops, Mustermarketingunterlagen	k. A.
Konzept und Marketing GmbH	Podbielskistraße 333 30659 Hannover Tel.: 0511/640 54-0 Fax: 0511/640 54-444 info@k-m.info www.k-m.info	4.000	5	Versicherungen für Privatkunden im Bereich SUH	9,3 Mio.	nein	Frei wählbare Courtage pro Antrag, Neuschadenbearbeitung und Policierung, Antragsbearbeitung, Inkasso, Mahn- und Kündigungsbearbeitung, Schadenbearbeitung und -regulierung	k. A.
MAPWARE AG	Bischof-von-Henle-Straße 2b 93051 Regensburg Tel.: 0941/29 62-0 Fax: 0941/29 62-199 info@mapware.de www.mapware.de	400	100	Versicherungen (Sach-, Leben-, Krankenversicherungen)	k. A.	nein	Deckungskonzepte, Front- und Back-Office, Verkaufskonzepte, Verkaufshilfen, Direktanbindungen	serviceOFFICE (offline)
Maxpool Servicegesellschaft für Finanzdienstleister GmbH	Friedrich-Ebert-Damm 143 22047 Hamburg Tel.: 040/29 99 40-0 Fax: 040/29 99 40-600 info@maxpool.de www.maxpool.de	4.500	100	Versicherungen, Investmentfonds, Beteiligungen, Bankprodukte	k. A.	über GECAM	Roadshows, Seminare, Webinare, Mustermarketingunterlagen	Sofffair, Morgen & Morgen
MIDEMA GmbH	Stiftstraße 45 32427 Minden Tel.: 0571/8 28 64 30 Fax: 0571/8 28 64 52 info@midema.de www.midema.de	890	90	Versicherungen, Investmentfonds, Beteiligungen	ca. 2,2 Mio.	nein	Workshops, Agenturberatung, Maklerservice	MIDEMA-Internetplattform mit Angebots- und Vergleichsprogramm
MWF MAKLER & WIRTSCHAFTSFORUM AG	Hirtenstrasse 50 82239 Alling Tel.: 08141/37 80-0 Fax: 08141/37 80-99 info@mwf.de www.mwf.de	280	k. A.	Beteiligungen	k. A.	nein	Workshops, Mustermarketingunterlagen, Agenturberatung	k. A.
Netfonds GmbH	Süderstraße 30 20097 Hamburg Tel.: 040/82 22 67-0 Fax: 040/82 22 67-100 info@netfonds.de www.netfonds.de	3.500	< 160	Versicherungen, Investmentfonds, Beteiligungen, Bankprodukte	26 Mio.	ja	E-Learning, Roadshows, Webinare, Workshops	Sofffair, FBXpert, Levelnine KV
Parity AG	In der Grub 5 77793 Gutach Tel.: 07833/96 59 7-0 Fax: 07833/96 59 7-29 info@parity-ag.de www.parity-ag.de	350	65	Bausparen, Investmentfonds, Beteiligungen	k. A.	ja	Workshops, Mustermarketingunterlagen, Agenturberatung	Onlineportal
pecupool	Erika Mann-Straße 66 80636 München Tel.: 0800/75 54 5 54 60 Fax: 089/20 00 47 25 20 info@pecupool.de www.pecupool.de	3.500	k. A.	SHU-Versicherungen, Restschuldversicherungen, Kredite	k. A.	nein	k. A.	Pecumax (Vergleichssoftware)

Pool/Verbund	Kontakt	Anzahl Vertriebspartner	Anzahl Produktpartner	Produkte	Provisionserlöse 2009 (€)	Haftungsdach	Service/Vertriebsunterstützung	Software
[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH	Münsterstraße 111 48155 Münster Tel.: 02 51/7 00 17-0 Fax: 02 51/7 00 17-1 80 abrockmeier@pma.de www.pma.de	850	350	Investmentfonds, Beteiligungen, Versicherungen, Finanzierungen & Immobilien	19,9 Mio.	in Kooperation mit eFonds	Backoffice, Provisionsabrechnung, Information über Produkte und Gesellschaften, Rating-Datenbank, Trainings- und Seminare, Unterstützung beim Vertriebsaufbau, Finanzierung von Bestandkäufen, Marketingmaterial	My.pma 2.0 (Kundenverwaltung) iPMA, Elaxy, Sofffair, opfnet, pma:hypo, gereon
Qualitypool GmbH	Hansestraße 14 23558 Lübeck Tel.: 0451/14 08 36 66 Fax: 0451/14 08 36 99 info@qualitypool.de www.qualitypool.de	k. A.	k. A.	Versicherungen, Finanzierungen, Geldanlagen, Leads	k. A.	nein	Schulungen, Seminare, Workshops	k. A.
TIGON AG	Bischof-von-Henle-Straße 2b 93051 Regensburg Tel.: 0941/29 62-0 Fax: 09 41/29 62-399 info@tigon-ag.de www.tigon-ag.de	80	60	Versicherungen, Kapitalanlagen, Bausparen, Finanzierungen	k. A.	ja	Deckungskonzepte, Front- und Back-Office, Verkaufskonzepte, Verkaufshilfen, Direktanbindungen	serviceOFFICE (MAPWARE AG)
Top Ten Financial Network	Pirckheimerstraße 68 90408 Nürnberg Tel.: 0911/180 10-00 Fax: 0911/180 10-23 zentrale@topten-ag.de www.topten-ag.de	200	k. A.	Versicherungen, Investmentfonds, Beteiligungen	k. A.	ja	Roadshows, Kongresse, Webinare, Workshops, Mustermarketingunterlagen	k. A.
UNION Service-Gesellschaft für unabhängige Krankenversicherungsvermittler mbH	Kaiserstraße 26 24768 Rendsburg Tel.: 04331/13 26-0 Fax: 04331/13 26-930 info@union.de www.union.de	k. A.	27	Private Krankenversicherung	k. A.	nein	Antragsabwicklung, Provisionsabrechnung, Workshops	Union-Plattform
VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft e.G.	Steinhäuser Straße 3 76135 Karlsruhe Tel.: 0721/665 79 80 Fax 0721/203 80 39 info@vema-eg.de www.vema-eg.de	800	100	Versicherungen, komposit	k. A.	nein	eigene Deckungskonzepte, Weiterbildung	VEMA-Extranet, VEMA-Rechner, Nafi Vergleichssoftware
vfm Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH	Schmiedpeunt 1 91257 Pegnitz Tel.: 09241/48 44 44 Fax: 09241/48 44 45 Lurt.Liebig@vfm.de www.vfm.de	272	150	Versicherungen, Investmentfonds, eigene Deckungskonzepte für Privat- und Gewerbegeschäft, Finanzierungen	8,5 Mio.	nein	Supportleistungen, Lösungen für technische und administrative Probleme, Marketingaktionen, Werbeunterstützung, Weiterbildung	Info Agent (Kundenverwaltung), Serviceplattform
VFV GmbH - Der Sachpool	Karlsbader Str. 4 8340 Schwarzenberg Tel.: 03774/15 00-0 Fax: 03774/15 00 11 info@der-sachpool.de www.der-sachpool.de	ca. 1.000	ca. 160	Versicherungen (private Sachversicherungen und Gewerbeversicherungen)	1,54 Mio.	nein	Roadshows, Workshops	SALIA Kunden- und Vertragsverwaltung, Vergleichsrechner
VUV GmbH	Fischbachstraße 70-74 50127 Bergheim Tel.: 02271/98 54-66 Fax: 02271/98 54-71 info@vuv-gruppe.de www.vuv-gruppe.de	k. A.	67	Versicherungen	k. A.	nein	Backoffice	k. A.
WIFO GmbH	Gewerbering 15 76287 Rheinstetten Tel.: 07242/9 30-325 Fax: 07242/9 30-236 info@wifo.com www.wifo.com	2.000	rund 110	Versicherungen (Sach, Leben, Kranken) bAV, Investmentfonds, Baufinanzierungen	k. A.	nein	Backoffice, E-Learning, Roadshows, Kongresse, Workshops, Mustermarketingunterlagen, Agenturberatung	WIFO-CRM-System

PERFORMANCE 11/2010 | Quellen: Angaben der Unternehmen, eigene Recherche, kein Anspruch auf Vollständigkeit.