

Maklerpools Service unter der Lupe



Foto: Fotolia

„Wie viele Versicherer kann ich mir eigentlich noch leisten?“ Vor dieser Frage steht manch ein Makler, der sich mit den zusätzlichen Anforderungen aus Vermittlerrichtlinie und VVG-Reform konfrontiert sieht. Jeder weitere Produktgeber erhöht seinen Aufwand. Doch Unterstützung ist möglich – was Maklerpools für Service bieten.

Bereits jetzt haben sich viele Makler für den Anschluss an einen Pool oder Verbund entschieden, wie der Anstieg der Vertriebspartnerzahlen um mehr als 20 Prozent allein in 2007 belegt. Gerade für kleinere Maklerunternehmen sind Pools eine Option. Denn ihren Inhabern wird besonders viel abverlangt, wenn sie den gestiegenen Anforderungen des Gesetzgebers bei Beratung, Dokumentation und Administration gerecht werden wollen.

Was Makler wollen

Die Erwartungen der freien Vermittler an Maklerpools sind so vielfältig und unterschiedlich wie ihr Berufsstand selbst. Doch drei Bereiche sind, neben den klassischen Aufgaben des Neugeschäftspoolings, für Makler in der letzten Zeit besonders interessant:

- Software und IT-Services,
- Marketing und Administration
- Aus- und Weiterbildung

Auf diesen Feldern können Pools auf der Suche nach neuen Vertriebspartnern besonders punkten.

Die Deutsche Versicherungsbörse hatte in ihrem „Makleraudit 2007“ nachgefragt, wie viele Versichererprogramme Makler installiert haben. Insgesamt 66 Prozent der Befragten

gaben noch im Herbst letzten Jahres an, Software von mehr als elf, davon 27 Prozent sogar von mehr als 21 Versicherern zu verwenden. Doch der Preis ist hoch, denn die Nutzung von Vermittlerportalen und Extranets der Versicherer ist mit Aufwand verbunden.

Komplizierter Zugang, uneinheitlicher Aufbau, mangelnde Benutzerfreundlichkeit, aufwändige Verwaltung vieler Zugangsdaten – das sind die meistgenannten Kritikpunkte der Makler. Ihre Bereitschaft, Programme von noch mehr Gesellschaften zu nutzen, ist deshalb gering ausgeprägt – wäre da nicht die Verpflichtung für den Makler, seinem Rat eine hinreichende Zahl von auf dem Markt angebotenen Versicherungsverträgen und von Versicherern zugrunde zu legen. Dort setzen Maklerpools und Verbände auf und entwickeln anwenderfreundliche Programme, die den spezifischen Anforderungen von Maklern gerecht werden.

Vernetzte Angebotsdatenbank

Die eigene Angebotsdatenbank zählt bei den befragten Servicedienstleistern mittlerweile zum Standard; 17 von insgesamt 21 Unternehmen bieten sie an. Fast ebenso viele ermöglichen einen Online-Zugriff auf Versicherersoftware. Allerdings ist die Bandbreite groß, wie unsere Aufstellung (siehe Seite 14/15) zeigt: Sie reicht von „zehn“ bis „alle Versicherer“.

Darunter sind Komplettlösungen, wie sie beispielsweise der Maklerpool Jung, DMS & Cie. (JDC) mit seiner „World of Finance“ (WoF) entwickelt hat. Dieses Extranet verbindet ein Kundenmanagement-System mit Informationsmanagement, Produkt- und Angebotsdatenbank, Portfoliotools, Marketing-services und der Vertrags- und Courtagedatenführung für die Poolpartner.

Komplettlösungen im Vorteil

Zu den Versicherungsanwendungen der WoF zählen die Hilfen zur Produktauswahl, die

mit Unterstützung der Ratingagentur Asskurata entwickelt wurden. Neben Unternehmensratings und Empfehlungslisten gibt es für Produkte so genannte Produkt-Factsheets, die auf einem Blatt Angaben zu Gesellschaft, Unternehmensrating, Kurzdarstellung, Tarifmerkmalen und Besonderheiten zusammenfassen.

Diese Unterlagen reduzierten die Gefahr von Beratungsfehlern deutlich, erklärt JDC und sagt seinen Vertriebspartnern weitgehende Unterstützung zu für den Fall, dass diese wegen fehlerhafter Beratung mit unternehmenseigenen Ratings von Kunden belangt werden sollten. Wer die WoF kostenfrei nutzen möchte, muss 500.000 Euro Lebensversicherung oder alternativ 2.500 Euro Monatsbeitrag Kranken im Jahr vermitteln. Andernfalls betragen die Kosten 396 Euro (netto) pro Jahr.

Auch die BCA AG, mit Umsatzerlösen von 78 Millionen Euro im Jahr 2007 Marktführer unter den Pools, hat umfangreiche Versicherungstools entwickelt. BCA setzt dabei auf das Know-how von Franke & Bornberg. Die „FB-Xpert BCA-Edition“ analysiert den Kundenbedarf, zeigt Versorgungslücken auf, erstellt bedarfsorientierte Produktvergleiche und liefert Versicherungsvorschläge. Der Makler wird durch den kompletten Prozess geführt und erhält am Ende einen ausgefüllten Antrag.

Dabei werden vorhandene Kundendaten übernommen, und die Ergebnisse können in den BCA Broker Pool überspielt werden. Im Hintergrund läuft auf Wunsch die Beratungsdokumentation ab. So will auch BCA das Haftungsrisiko des Vermittlers reduzieren. Die Kosten sind von der Version und vom Status des Maklers (mit/ohne Full Service-Partnerschaft) abhängig und liegen zwischen 59 und 129 Euro (netto) im Monat.

Auf einen Blick

- **Trend: Makler suchen den Anschluss an Pools und Verbände.**
- **Neben den Courtagen differenzieren sich Pools und Verbände zunehmend über Services.**
- **Aktuell im Vordergrund stehen die Servicebereiche IT, Marketing und Weiterbildung.**
- **Makler profitieren von günstigen Leistungen, nehmen dafür aber häufig andere Einschränkungen in Kauf.**

Vergleichen gehört zum Geschäft

Eigene Programme für den Marktvergleich sind bei den meisten Pools vorhanden und werden oft durch Fremdsoftware ergänzt. Besonders häufig vertreten ist die Software des unabhängigen IT-Hauses Morgen & Morgen, ebenso wie Produkte der Ratingagentur Franke & Bornberg.

Wird die Vergleichssoftware über einen Pool angeboten, ist dies für den Nutzer häufig deutlich günstiger, als wenn er selbst die Nutzungsrechte direkt beim Anbieter erwirbt. Er bezahlt diesen Vorteil allerdings mit Einschränkungen, die eine Anbindung an einen oder mehrere Pools mit sich bringen kann wie zum Beispiel der Verzicht auf Direktanbindung beim Produktgeber. Makler, die selbst noch ohne Maklerverwaltungsprogramm (MVP) oder mit selbstgestrickten Dateien arbeiten, sollten sich das MVP ihres Wunschpools oder Verbundes genau ansehen, denn es kann die Administration insbesondere größerer Kundenbeständen erheblich erleichtern.

Je nach Herkunft und Ausrichtung unterstützen Pools ihre Partner sowohl bei der kostengünstigen Beschaffung („Einkaufsgenossenschaft“), in der Administration und im kaufmännischen Geschäftsbetrieb. Insbesondere Maklerverbände, die traditionell dem Prinzip der gegenseitigen Hilfe nahe stehen, setzen hier einen Schwerpunkt ihrer Aktivitäten. Juristische und steuerliche Beratung können im Rahmen der gesetzlichen Möglichkeiten ebenfalls hinzukommen. Aber auch Unterstützung bei der Antragsaufnahme und im Leistungsfall oder sogar Übernahme sämtlicher Back-Office-Aufgaben werden geleistet.

Marketingservices auf dem Vormarsch

Das Angebot von Marketingservices ist ebenso bunt und vielgestaltig. Angefangen bei Geschäftsdrucksachen über Flyer, Broschüren und Newsletter reicht das Feld bis hin zu Veranstaltungorganisation, klassischer Werbung und Homepageservice. Die Pools haben offensichtlich ihre Hausaufgaben gemacht und zusammengetragen, was alles für den professionellen Auftritt eines Maklers erforderlich ist. Denn darum geht es: Den Makler als Marke in seinem Umfeld zu etablieren, sein Profil zu schärfen und ihm ein Gesicht zu geben.

Ebenfalls im Trend ist die Bereitstellung von so genannten „Leads“, qualifizierten Adressen für die Akquisition. Sie werden über

Internetportale, Medien und Special-Interest-Anbieter gewonnen und nach Interessen sortiert an Vermittler in der jeweiligen Region weitergegeben – mal kostenlos, mal gegen Gebühr.

Die neueste Entwicklung: Marketing on Demand, also individuell angepasste Maßnahmen für Werbung, Kommunikation und PR des Maklers. Pools bieten dafür hauseigene Spezialisten oder ganze Werbeabteilungen auf, manchmal unterstützt durch externe Dienstleister. Aber von Pool zu Pool gelten unterschiedliche Maßstäbe bei der Umsetzung. Makler müssen also prüfen, welche Leistungen sie wirklich brauchen. Sind es nur professionell erstellte Geschäftsdrucksachen, gehört ein Internetauftritt dazu, ist Präsenz bei Messen gewünscht? Nicht jeder Anspruch wird von jedem Pool erfüllt; besonders umfangreich ist das Angebot der großen Pools.

Weiterbildung ein Muss

Die Vermittlerrichtlinie hat den Berufsstand der Versicherungsvermittler grundlegend umgekrempelt. Zu den gravierenden Veränderungen zählt der Wandel von einer genehmigungsfreien Tätigkeit zur erlaubnispflichtigen Profession. Für Makler ist die Erlaubnis an den Nachweis von Zuverlässigkeit, geordneten Vermögensverhältnissen, einer Berufshaftpflicht und den Sachkundenachweis geknüpft und muss bis zum 31. Dezember 2008 beantragt werden.

Maklerpools setzen noch stärker als in der Vergangenheit auf Qualifizierung und Weiterbildung ihrer Vertriebspartner. Und dies gleich aus einer Reihe von Gründen, denn mit Qualifizierungsmaßnahmen können Pools und Verbände

- ihren Vertriebspartnern einen echten Mehrwert bieten, wenn sie diese effizient bei der Erfüllung der Voraussetzungen unterstützen, ihren Job weiter ausüben zu können,
- neue Vertriebspartner in Zeiten zunehmenden Wettbewerbs um die besten Vermittler gewinnen,
- die Beratungsqualität ihrer angeschlossenen Vermittler verbessern, das Haftungsrisiko reduzieren und die Bestandsfestigkeit erhöhen.

Aktuell nehmen Pools den Ablauf der Übergangsfrist zum 31. Dezember 2008 zum Anlass, ihre Weiterbildungsangebote zu vermarkten. BCA kooperiert beispielsweise mit der Deutschen Maklerakademie, zu deren Hauptsponsoren BCA zählt. Eine Kombinati-

on verschiedenster Methoden soll sicherstellen, dass die Ausbildung zur Basisqualifikation „Geprüfter Versicherungsfachmann/-frau“ mit lediglich 15 Präsenztagen erfolgreich abgeschlossen werden kann. JDC kooperiert mit Going Public und bietet gemeinsam mit dem Weiterbildungsspezialisten bundesweit subventionierte Lehrgänge an.

Keine Zeit verlieren

Weiterbildung in der eigenen Akademie bietet der Maklerpool der WWK Versicherung, die 1:1 Assekuranzservice-AG, an. Auch dort steht zur Zeit die Qualifizierung zum Versicherungsfachmann im Vordergrund und wird stark nachgefragt. Die Prüfungsvorbereitung ist für die eigenen Vertriebspartner kostenlos – ebenso wie alle weiteren Qualifizierungsangebote des Unternehmens. Auf Wunsch kann die Prüfungsvorbereitung komplett am heimischen PC stattfinden, was Geld und Zeit spart, aber eine Menge Disziplin erfordert.

Wer zweimal durch diese Prüfung gefallen ist, muss nach aktueller Gesetzeslage sogar ein volles Jahr warten, bis er die Prüfung erneut ablegen darf. Wolfgang Kuckertz, Vorstand des Ausbildungsanbieters Going Public, gibt sich aber optimistisch, dass diese Sperrfrist bald kassiert wird. Allerdings müsse der Bundesrat einer entsprechenden Änderung zustimmen, was Kuckertz erst für September erwartet. Im Ergebnis könnte dann die Sachkundeprüfung beliebig häufig ohne staatlich verordnete Zwangspause wiederholt werden.

Die Charta Versicherungsbörse liefert auf ihrer Internetseite www.vermittlerschulung.de einen aktuellen Überblick zu Schulungs- und Weiterbildungsangeboten unterschiedlichster Veranstalter. Das E-Learning-Angebot der Fondsfinanz Maklerservice GmbH auf der Homepage www.fondsfinanz.de bietet Präsentationen aller marktrelevanten Versicherer und Fondsanbieter. Die Sequenzen können kostenlos und ohne Zugangsbeschränkung genutzt werden.

Sabine Brunotte (www.brunottekonzept.de)

Links

www.1zu1.ag, www.asg24.de, www.bca.de, www.blaudirekt.de, www.charta.de, www.consensus.de, www.fairmex.info, www.finanznet.de, www.fondsfinanz.de, www.germanbroker.net, www.jungdms.de, www.maxpool.de, www.midema.de, www.monad.de, www.netfonds.de,

Pool/Verbund	Produkte					Produkt / Anbieter	Dokumentation				Produkt / Anbieter	Organisation			
	Angebotsdatenbank Ja	Online Zugriff Ja Anzahl Ges.	Markvergleich	eigene Programme	externe Programme		Kombination intern / extern	Beratungsdokumentation	eigene Programme	fremde Programme		Maklerverwaltungsprogramm	Online-Formularservice	Einkaufsgenossenschaft	Betriebswirtschaftl. Beratung
1:1 Assekuranzservice AG	x	x	alle	x			x		x	x		x	x	x	x
ASG AssekuranzService GmbH & Co.KG	x	x	70	x	x	Inno Systems, ML Computing, Morgen & Morgen, Franke & Bornberg, pecumax	x		x	x		x	x	x	
BCA AG	x	x		x	x	Franke & Bornberg FB Xpert, KVpro, Tariffinder	x		x	x		x	x	x	x
blau direkt GmbH	x			x					x			x	x	x	
Charta Börse für Versicherungen AG	x	x	120		x	Nafi, Morgen & Morgen			x		Charta.Casa	x	x	x	x
Consensus Maklerverbund GmbH	x	x	85		x	Morgen & Morgen, Softfair, Franke und Bornberg, Levelnine, Rendite, KV Pro, Kaimaan etc.	x			x	Finanzdock, efp, Haufe etc,	x	x	x	x
fairmex Partnerservice GmbH	x	x	>100	x	x	Morgen & Morgen, KV Pro, Softfair	x		x		.	x	x	x	x
FINANZNET AG													x		x
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	x	x	90	x	x	alle namhaften Anbieter				x		x	x		
germanBroker.net AG		ja	fast alle		x	Morgen & Morgen, Franke und Bornberg, KVpro, Levelnine. Die eigene Software hat Schnittstellen zu externen Anbietern.	x		x	x	eigene Software „Maklers Wunschraum“	Plan		x	
Jung, DMS & Cie. AG	x	x	63	x	x	JDC Online-Plattform „World of Finance“ (WoF); Portfoliotools von investosolutions/ tetralog	x		x		(WoF)	x	x		x
maxPool GmbH	x	x	9		x	Morgen & Morgen, Softfair						x	x	x	
Midema Assekuranz-Assekurateur GmbH	x	x	120		x	Morgen & Morgen				x		x	x		x
monad GmbH	x	x	10		x	Morgen & Morgen			x		eigene; monad Software mFIN	x	x		x
netfonds GmbH	x	x	40		x	Softfair, Innosystems, Market Maker, Tetralog etc.	x		x			x	x	x	(x)
PMA Finanz- und Versicherungsmakler GmbH	x	x	81	x	x	FSS, Morgen & Morgen			x			x	x		x
Qualitypool GmbH	x	x			x				x			x	x		x
Vema Versicherungs- Makler-Genossenschaft e.G.	x	x	43	x	x	Softfair, KV-Vergleich			x			x	x	x	x
VFV GmbH - Der Sachpool		x	alle	x							Beratung mit manuellem Protokoll	x	x		

Quelle: eigene Untersuchung, Frühjahr 2008. Alle Angaben basieren auf den Antworten der teilnehmenden Unternehmen. Unternehmen, die sich an der Befragung nicht beteiligt haben, sind

www.pma.de, www.qualitypool.de, www.vemaeg.de, www.der-sachpool.de
 Sechsteilige Serie zu Maklerpools im VersicherungsJournal: Artikel-Nummern 96073, 96236, 96248, 96262, 96279, 96280.
 Sie finden diese Artikel über die Archivfunktion (siehe Seite 22).

Fazit

Maklerpools und Verbände helfen insbesondere kleineren Maklerunternehmen, die Anforderungen des Gesetzgebers zu erfüllen und ihren Geschäftsbetrieb zu professionalisieren. IT- und Softwareunterstützung wird über einen Pool meist günstiger angeboten als auf dem Markt. Trotzdem haben auch Pools

	Marketing			Aus- und Weiterbildung			
	Newsletter	Veranst.-/Messe-service	Homepage-service	Weitere Marketing-Services	Kooperation mit WB-Einrichtungen/ WB-Partner	Online-Schulungen	Präsenzs Schulungen
Sonstige administrative Unterstützung							
Best Advice, Maklervertragsservice, kostenlose Software-Landschaft, kostenlose 1:1 Akademie	x	x			x	x	eigene 1:1 Akademie
Juristische und steuerliche Beratung, ASG-Akademie, Antrags- und Provisions-Abteilung mit 14-tägl. Courtage	x	x	x	Beratung und Marketingkonzeption, Werbemittelgestaltung, PR-Service, Hausmesse, Unterstützung bei Recruiting	Bonner Akademie, Prohyp, Going Public, Frankfurt School of Finance and Management	x	Produktschulungen (KV, LV, Sach), Beraterinformationstage, Vertriebsstraining Verkauf, Management- sowie Innendienstschulungen, Beratungssoftware, etc.
Nachfolgeberatung, Vermittlung, Rechtsberatung, Vermittlung Steuerberatung	x	x	x	Marketing on Demand, E-Learning, Homepage-Generator, Workshops (auch für Endkunden)	DMA	x	dezentrale BCA Profi Workshops zu diversen Themen (z.B. Steuern, KV, LV)
Backoffice-Dienstleistungen	x	x	x	Bestandsübertragungs-Service		x	keine Angabe
Unternehmens-u. Bestandsanalysen, Nachfolgeberatung, eigene Maklerbetreuer	x	x	x	Produktflyer, Imageflyer, Kundenzeitung, Kinowerbung, Info-Tipps für Lokalpresse, Kinowerbung	MFV, DMA, DVA, AFVM		www.vermittlerschulung.de (Internetportal zur Aus-und Weiterbildung)
komplette Abnahme der Administration, Backoffice	x	x		eigene Werbeagentur, Geschäftspapiere, Kundenzeitung, Werbeartikel, Druckstücke, Beschriftungen etc.	Going Public, u.a. BWL, Unternehmensführung, Marketing und Werbung	x	2007: 143 Veranstaltungen
Anlagetipps, Prüfung MaBV über WP, Rabattpartner Sixt	x	x		Marketing on Demand	Going Public	x	Regionale Veranstaltungen, Stammtische, Präsentationen
Wege aus der Ausschließlichkeit, Dokumentenverwaltung, Online-Tracking von Anträgen	x	x	x	Kunden-Veranstaltungen, kostenlose Leads	Kooperation mit Tutor Consult	Plan	
Rechtsberatung im BU-Leistungsfall, BU-Handbuch, Marktforschung, „Produktnavigator“, PKV-Bilanzkennziffern- Analyse	x		x	Kundenvideos online zur Verkaufs-Unterstützung	IHK	x	via e-Learning und im Rahmen von Schulungsveranstaltungen (EU-Vermittlerrichtlinie und VVG-Reform etc.)
	x	x	x	Rürup-Informations- und Werbeflyer, Flyer für Rürup, eigene Konzepte sowie für Baufinanzierung	DMA	x	Schwerpunkttagungen Altersvorsorge und Invaliditätsvorsorge, Workshop SUH, KV-Expertentag, Baufinanzierung, Einsteiger-Workshops, WS Personenversicherung
	x	x	x	umfassende Unterstützung durch Marketing on Demand: Aktionen, Marketingpakete, Lead-Service, Verkehrsmittel-Werbung etc.	GoingPublic, Fintac	x	laufend bundesweit zu allen Produktbereichen (Investment, Zertifikate, Versicherungen, Beteiligungen, Finanzierungen)
Voranfragen digitalisiert, Kompetenz, Bearbeitung-Nachbearbeitung Anträge	x	x		My Finance News, Marketing on Demand-Onlineshop		x	
Maklerservice, Vertriebsservice	x		x		Rudi Lehnert, go-basel	x	
Unternehmensberatung, persönliches Coaching	x	x	x	Planung und Durchführung von Kundenseminaren für angeschlossene Partner	Campus Institut	x	
anwaltschaftliche Beratung	x			finanzielle und organisatorische Unterstützung bei der Gewinnung von Leads		x	Workshopreihen zu aktuellen Themen
Antragsabwicklung Angebots-erstellung Bestandsverwaltung, virtuelle Akte			x	Kundenbroschüren, Visitenkarten etc.	Going Public	x	umfassende Angebote zur lfd. Weiterbildung an acht Standorten mind. einmal monatlich sowie weitere Veranstaltungen
Gewerbe-Anträge	x	x	x		x	x	konzerneigene Hypoport Academy
ISO 9001- Zertifizierung als Verbundlösung	x	x	x		Going Public, DVA	x	Schulungen in Maklerbetrieben, Vema-Tage (Messe); Spezielle Produktschulungen der Produktgeber
	x	x	x				

nicht aufgeführt.

ihren Preis. Er kann beispielsweise in niedrigeren Courtagen, eingeschränkten Gestaltungsmöglichkeiten und Abhängigkeit liegen. Jeder Makler ist deshalb

gut beraten, vor Anschluss an einen Pool die Konditionen sorgfältig zu prüfen. Aufgrund steigenden Wettbewerbs bieten Pools Leistungen teilweise unter ihren

Einstandskosten an, um die Leistungsträger an ihr Unternehmen zu binden. Von dieser Situation können Makler profitieren.