

Maklerpools

# Die fetten Jahre sind vorbei



Titelbild: © Tobias Helbig / iStockphoto.com

Die Geschäftserwartungen von Versicherern und Finanzdienstleistern haben sich eingetrübt. Die Branche hat nur noch eingeschränkte Wachstumsspielräume, sieht sich konfrontiert mit stärkerer Regulierung, einem verschärften Wettbewerb sowie strukturellen Änderungen. Kapitalanlagegesellschaften und Emissionshäuser sammeln bei Privatanlegern weniger Geld ein. Welche Konsequenzen hat das für Maklerpools und Verbände?

Noch klingt es optimistisch: Fast ein Viertel der vom Ifo-Institut befragten Versicherungsmanager erwartete im Frühjahr 2011 eine günstigere Entwicklung für das eigene Unternehmen und 70 Prozent gingen von gleichbleibenden Bedingungen aus. Ist das fröhliche Begleitmusik zu einem beschwerlichen Geschäft oder bereits das Pfeifen im Walde? Denn Missklänge gibt es mehr als genug. Abgesenkter Rechnungszins ab 2012, nicht auskömmliche Sachversicherungssparten, ein dramatischer Einbruch der klassischen Altersvorsorge, Unisextarife, Solvency II und der weitere Ausbau des Verbraucherschutzes sind nur einige Schlagworte, die in der Branche für erhöhten Blutdruck sorgen. Angesichts sinkender Margen steht vieles auf den Prüfstand – auch Geschäfte mit Maklerpools und Verbänden. Denn das Geschäft ist teuer, sagen Experten.

Gerade erst hat das Marktforschungsinstitut You Gov Psychonomics ermittelt, dass so gut wie jeder Makler (94 Prozent) über mindestens eine Poolanbindung verfügt. Zwei Jahre zuvor waren es erst 81 Prozent. Das schlägt sich auch in der Befragung von Brunotte Konzept aus dem Frühjahr 2011 nieder, in der fast alle Pools für das letzte Jahr einen Zuwachs der Vertriebspartner melden – im Vorjahresvergleich um stolze elf Prozent.

Makler erwarten viel von Pools und Verbänden: leichtere Zugangsmöglichkeiten zu Produktgebern, eine breitere Produktpalette, höhere Courtagen sowie exklusive Deckungskonzepte. Darüber hinaus können die Unternehmen mit IT-

Dienstleistungen, administrativer Unterstützung sowie Aus- und Weiterbildungsangeboten punkten. Dennoch sind Pools für die meisten Makler eher eine Ventilösung. Nur jeder fünfte Makler geht eine exklusive Anbindung an einen Pool ein. Alle anderen setzen auf mehrere Pools und halten parallel Direktanbindungen bei den Produktgebern.

### Verzögern Maklerpools das Maklersterben?

Mit Blick auf die gestiegenen Anforderungen an Vermittler hatten Branchenkenner ein Sterben kleinerer Maklerunternehmen prognostiziert. Doch zunächst passierte genau das Gegenteil: Es kam zu einer wundersamen Vermehrung der Makler. Auf mehr als 44.000 stieg ihre Zahl im Vermittlerregister. Aber manche sind gar keine Makler, sondern verkappte Nebenberufsvermittler oder Handelsvertreter bei Vertrieben. Andere müssen jeden Cent zweimal umdrehen. Nach einer Untersuchung von Matthias Beenken, Professor an der Fachhochschule Dortmund, aus dem Jahr 2009 erzielten 42,8 Prozent aller Makler einen Jahresumsatz von weniger als 50.000 Euro – wohl gemerkt Umsatz, nicht Ertrag.

Nach den Erkenntnissen von Beenken reichen vor allem die umsatzschwachen Makler einen großen Teil ihres Umsatzes über Pools ein. Das Maklerabsatzbarometer von You Gov Psychonomics AG stützt diese Beobachtung. Danach planen gerade Einzelkämpfer und Makler mit nur wenigen Beschäftigten, in Zukunft mehr Geschäft über Pools einzureichen. Das ist keine Überraschung. Umsatzschwache Vermittler erfüllen häufig die Umsatzanforderungen der Produktgeber nicht. Für sie ist eine Poolkooperation häufig die einzige Möglichkeit, Zugang zu Produkten

## IN KÜRZE

In diesem Artikel lesen Sie:

- Schlanke Prozesse und passgenaue Betreuungskonzepte sind für Pools entscheidend, doch nur wenige leisten dies.
- Vor allem umsatzschwache Makler reichen den Großteil ihres Umsatzes über Pools ein.
- Pools haben Probleme, neue qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen.

und Gesellschaften zu erhalten. Professionelle Vergleichssoftware, Maklerverwaltungsprogramme und Lösungen zur Beratungsdokumentation sind für sie ebenso unverzichtbar wie unerschwinglich. Ohne die großen Massenpools, die diese Leistungen oft kostenlos bieten, wären viele von ihnen längst nicht mehr überlebensfähig.

### Was Makler beachten sollten

Wer sich für eine Poolkooperation entscheidet, sollte als Erstes die fachliche Ausrichtung prüfen. Passt diese zum eigenen Portfolio? Weitere Aspekte sind Dienstleistungsangebot sowie die Courtagge. Aber auch die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit des Pools sollte eine wesentliche Rolle spielen. Denn meldet ein Pool Konkurs an, haben Vermittler oft das Nachsehen. Der Bestand ist blockiert, und ihre Stornorückstellung löst sich in Luft auf. Forderungen von Maklern dürften vom Konkursverwalter als Letzte befriedigt werden, weil die großen Positionen der Produktgeber Vorrang haben.

Makler müssen gut überlegen, wem sie ihren Bestand anvertrauen. Ein Blick in das Unternehmensregister [www.unternehmensregister.de](http://www.unternehmensregister.de) ist immer hilfreich, auch wenn die meisten Pools ihre Bilanzen erst mit erheblicher Verzögerung dort einstellen. So wurde beispielsweise die Bilanz 2009 der Fonds Finanz Maklerservice GmbH, nach eigenen Angaben größter Maklerpool in Deutschland, erst



VM-Autorin: **Sabine Brunotte**, freie Journalistin und Vertriebsexpertin für Versicherungen und Finanzdienstleistungen, [www.brunottekonzept.de](http://www.brunottekonzept.de)

# DATEN UND FAKTEN ZU DEN MAKLERPOOLS UND IHREN LEISTUNGEN

Vertriebspartner

Unternehmen	Gründung	Geschäftsmodell								Ausrichtung						Kompetenz-Center für						Anzahl 12.2010		Zielgruppe					
		Maklerpool	Maklerverbund	Serviceleistungen	Assekuradeur	Haftungsdach	Allfinanz	Versicherungen	Kapitalanlagen	sonst. Spezialisierung	MA ID / Backoffice 2010	LV	Beteiligungen	SUH	KV	Investmentfonds	Finanzierungen	Unternehmen	Vermittler	Versicherungsmakler	Finanzmakler	Vertriebe	Financial Planner	Banken/Sparkassen	Immobilienmakler	Vertreter	Mehrfachgeneralagenten	Leben	Komposit
1:1 Assekuranzservice AG	Mai 06	x	x	x	x	x	x	x	Experte Gewerbe und industrielle Versicherungen	120	x		x	x	x	x		874	x	x	x	x	x	x	x			58,0	30,0
Allfinanztest.de GmbH Deutschland	Jan 01									6	x		x	x			5	250											
Amexpool AG – Versicherungsmakler Service Center	Jul 79	x						x		24	x		x	x		x		5.211	x								5,0	85,0	
BCA AG	Mai 85	x		x	x	x	x	x	Experte betriebliche Altersversorgung, BCA Bank als Haftungsdach	70	x		x	x	x	x				x	x	x	x	x		x	6,8	16,5	
Best Intention Versicherungsmakler Service AG	Mai 95							x		2	x		x	x			17	7.200	x									k. A.	
Blau Direkt GmbH	2000	x		x				x	Prozessoptimierung, Internetmarketing	51	x		x	x			802	3.558	x		x						30,0	30,0	
Carat Fonds Service AG	Mai 99	x		x		x	x	x		4	x	x		x	x		80		x	x	x								
Charta Börse für Versicherungen AG	Mai 94		x							23	x		x	x			550		x									Verbund; Direktanbindungen	
Consensus Maklerverbund GmbH	Jan 1990		x	x				x		21	x		x	x	x	x	312	431	x	x	x	x	x		x	x	30,0	36,0	
Degenia Versicherungsdienst AG	Nov 00	x		x	x			x		35	x		x				2.899		x		x						5,0	85,0	
Finanznet Holding AG	Mai 96		x	x				x		6	x	x	x	x	x	x	2.064	2.648	x	xx	x						18,0	0,5	
Finet Financial Services Network AG	Jun 99	x		x		x	x	x	Heilwesensberater	57	x	x	x	x	x	x	313	421	x	x		x	x				53,0	12,5	
Germanbroker.net AG	Jan 01	x	x	x	x			x		28	x		x	x				248	x	x		x				19,5	39,8		
Insuro Maklerservice Jan Dinner e.K.	1999	x								6				x				1.100	x		x		x				10,0		

Provisionserlöse

Anbindungen Produktgeber

Zusammensetzung in Prozent

Anzahl

Kosten und Leistungen der Mitgliedschaft

Zusammensetzung in Prozent											Anzahl											Kosten und Leistungen der Mitgliedschaft				
Finanzierungen	Bausparen	Kranken	Investmentfonds	Beteiligungen	Sonstige	Versicherungen	Investmentfonds	Beteiligungen	Finanzierungen	Bausparen	Sonstige	Eigene Deckungskonzepte	Kostenlos	Kosten einmalig	Kosten pro Jahr	Mindestvolumen Neugeschäft	Basisleistungen									
0,5	0,5	10,0	1,0			235	3		1	13	6	D&O-Police, Photovoltaik-Versicherung, Betriebshaftpflicht für Baunebengewerbe, Elektronik-, Bauleistungs- und Maschinenversicherung	x					Leistungsspektrum (Asuzug): Best Advice und Produktauswahlhaftung, Maklervertragsservice, Umdeckungsservice, Software sowie Aus- und Weiterbildung kostenlos, Sofortcourtage								
		10,0				120			30			u. a. VSH für Rechtsanwälte, Steuerberater, Architekten, Bauingenieure, BHV, D&O, Transport, TV, Elektronik, Photovoltaik, Wohngebäude, Gewerbliche Gebäude- und Inventarversicherung, Firmen- und Strafrechtsschutz	x													
	1,2	3,3	68,2		4	60	9.000					Versicherung: BCA EasySell (SHU-Bereich), Investment: BCA Easymix (Anlagevorschläge mit drei unterschiedlichen Ausrichtungen)	x			unterschiedlich	unterschiedlich									
												SUH, gewerbliche Versicherungen						Informationen per Mail, sämtliche Deckungskonzepte								
		40,0				238				11	0	Anzahl 78; VU bieten diese offensiv an, um i. Vgl. besser repräsentiert zu sein, und platzieren diese unter eigenständiger Marke (Star & Kontingente)														
							54	5			x	nein	x					alle								
						57	3		1	1		Sach H U R	0	0	3.120	zzgl. Aufwendungen für Aktienkauf		Qualifizierte Anbindung an VU ohne Mindestumsätze, exklusive Spezialkonzepte mit Tarifrechnern, Ausstattung mit professioneller Verwaltungs- und Vergleichssoftware, Aktualisierung eines qualifizierten Formularwesens, Hotline für Recherche (z. B. welches Risiko wo eingedeckt werden kann).								
4,0		30,0				120	12	3	3	3		Sachversicherungen privat „Caramba Deckungskonzepte“, Rahmenverträge, LV, KV, Sterbegeld	x					Fachsupport, Schulung, Abrechnung, kostenloses CRM-Tool								
		10,0										Degenia PHV, THV, RS, VHV, VWG, Bauleistung, Gewässerschaden, Unfall. In Planung: Gewerbe, Reiterunfall, Safeline	x					Nutzung der Plattform www.mydegenia.de, Vergleichsrechner SHUK, KV, Gewerbe, Kundenverwaltung, Homepage inkl. Vergleichsrechner SHU								
1,0		22,0	36,0	20	2,5	150	450	350	2		20	Vermögensschaden-Haftpflicht-Deckungskonzept; besonderes Merkmal konstanter Beitrag bei steigenden Umsätzen	x													
1,0	0,2	15,7	12,0	1,6	4,0	181			15	5	x	diverse Sonderkonzepte			1.500	bei 65.000 Euro Courtaumsatz Reduzierung um 50 %, ab 130.000 Euro Red. um 100 %										
		12,6			28,1	85						Profiline Privat / „Expertline“: Priv. Sach/HU-Deckungsk.; „BusinessLine“: Gewerbekonzept	unterschiedliche Tarifmodelle					je nach Modell								
		90,0				50						Düsseldorfer Versicherung	x													



Provisionserlöse Zusammensetzung in Prozent										Anbindungen Produktgeber Anzahl										Kosten und Leistungen der Mitgliedschaft			
Finanzierungen	Bausparen	Kranken	Investmentfonds	Beteiligungen	Sonstige	Versicherungen	Investmentfonds	Beteiligungen	Finanzierungen	Bausparen	Sonstige	eigene Deckungskonzepte	Kostenlos	Kosten einmalig	Kosten pro Jahr	Mindestvolumen Neugeschäft	Basisleistungen						
0,4		6,9	69,7	4,7		200	300	320	100		70	A&A Superfonds Police	x				alle						
0,4	0,6	19,0	47,0	10	10	110	300	50	50	5		div. im privaten Sach-Bereich Kfz (Stückprämienmodell) und Wohngebäude (m <sup>2</sup> -Modell), weitere in Planung	x	x		k. A.	gute Einkaufskonditionen, Technik zur Abwicklung und Angebotserstellung, diverse professionelle Ansprechpartner						
1,0	1,0	15,0	9,0		4,0	150	120	40	25	5		im privaten Kompositbereich sowie für Unfall und Arzthaftpflicht	x			k. A.	Fachsupport durch eigene Kompetenzteams, CRM-System, Info-System, Provisionsabrechnung, Seminarangebote						
						105				68	5	9	nein		x		k. A.	kostenfreier Zugang zur Plattform, Nutzung Kompetenz-Center					
	1,0	40,0				120								x			-						
						93	11				3			x			k. A.	alle Leistungen					
2,5	2,5	15,0			5	75	1		2	5	1						k. A.						
	1,0	12,0			2,0	k. A.												Abwicklung des Geschäfts inklusive aller denkbaren Möglichkeiten der Provisionsabrechnung					

Beschäftigten im Innendienst. Die absolute Zahl allein ist aber nicht ausschlaggebend. Interessant wird es beim Verhältnis von betreuten Vermittlern zu Kräften im Backoffice. Aber auch hier hat die 1:1 AG die Nase recht weit vorn. Ein Backoffice-Mitarbeiter betreut rechnerisch sieben Makler. Die höchste Betreuungsdichte bietet die vfm Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH mit drei Maklern je Innendienstkraft. Ebenfalls eine sehr gute Relation weisen die Pools Finet Financial Services Network AG, Germanbroker.net AG und SDV AG auf. Allerdings kaufen einige Unternehmen auch für Spezialgebiete wie die betriebliche Altersversorgung externe Kapazitäten ein und verstärken ohne zusätzliche Mitarbeiter ihren Service für Makler.

Für ihre Vertriebspartner sind die Pools während der üblichen Geschäftszeiten erreichbar, also zwischen acht und 18 Uhr. Gut zwei Drittel bieten Maklern persönliche Ansprechpartner, aber immerhin vier haben ausschließlich ein

Service-Center ohne Zuordnung installiert. Der bevorzugte Kommunikationsweg sind E-Mails, dann das Telefon.

Schlanke Prozesse und passgenaue Betreuungskonzepte sind für Pools entscheidend. Dennoch gibt nur die Hälfte der befragten Unternehmen an, ihre Vertriebspartner zu klassifizieren und mit unterschiedlichen Betreuungsmodellen zu bedienen. Als Kriterien werden die klassische Kategorisierung nach A-, B- und C-Maklern genannt, aber auch Bestand, Anzahl der Verträge pro Kunde, Deckungsbeitrag, Quote zwischen Angebot und Abschluss, Umsatz, Bonität oder Stornoquote.

## Nachwuchs gesucht

Bei der Frage nach aktuellen Herausforderungen in der Betreuung der eigenen Vertriebspartner hielten sich die meisten Pools vornehm zurück. Kaum einer war so offen, eigene Probleme zu benennen. Nur zur Herausforderung, neue Mitarbei-

ter zu gewinnen, die ihre Vertriebspartner betreuen, bekannten sich acht von 22 Pools. Dabei ist das Problem seit Langem offensichtlich. Die Branche altert, und es mangelt an qualifizierten Einsteigern. Darunter haben nicht nur Versicherer und Vertriebe zu leiden, die bislang das Personalreservoir für die gesamte Branche gespeist haben, sondern auch Maklerbetriebe und Pools.

Die BCA AG hat sich des Themas bereits 2010 angenommen und eine Initiative zur Nachwuchs-Werbung gestartet. Auch die vfm Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH will sich der Herausforderung stellen und ihre angeschlossenen Makler bei der Suche und Einarbeitung geeigneter Nachwuchskräfte unterstützen. Die bbg Betriebsberatungs GmbH, als Veranstalter der Branchenmesse DKM bestens mit den Problemen der Branche vertraut, startete jüngst den „Jungmakler Award 2011“. Dafür konnte sie bereits mehr als 20 Förderer sowie eine Reihe von Kooperationspartnern gewinnen.

## WER MACHT WAS?

**Maklerpools** bündeln („poolen“) das Maklergeschäft, reichen es bei Produktgebern ein und erhalten dafür Courtage. Davon wird ein Teil einbehalten und finanziert den Apparat des Pools sowie für Makler kostenlose Leistungen wie Vergleichssoftware, Maklerverwaltungsprogramm, Weiterbildung oder Marketing-Services. Häufig wird nicht transparent, welcher Makler einen Vertrag vermittelt hat.

**Verbünde** agieren nach dem genossenschaftlichen Prinzip und gehören meistens den angeschlossenen Maklern. Sie finanzieren ihre Tätigkeit über Aufnahmegebühren und laufende Mitgliedsbeiträge sowie zusätzliche Overhead-Vergütung und/oder volumenabhängige Bonifikationen von Produktgebern. Bei Verbänden behalten die Makler ihre Direktanbindungen an die Produktgeber.

**Haftungsdächer** nach § 32 KWG liefern den rechtlichen Rahmen für die Beratung und Vermittlung von Finanzinstrumenten. Angeschlossene Vermittler müssen alle Finanzprodukte über das Haftungsdach vermitteln, auch wenn für diese keine Erlaubnis nach KWG erforderlich ist (aktuell Investmentfonds und geschlossene Beteiligungen).

**Assekuradeure** zeichnen Versicherungsverträge im eigenen Namen, aber für Rechnung eines Versicherers und haben in der Regel Regulierungsvollmachten. Mit diesen Aufgaben sind sie dem Lager des Versicherers zuzuordnen.

**Servicegesellschaften** liefern Tools und Services rund um Vertrieb und Verwaltung von Versicherungen und Finanzdienstleistungen gegen Entgelt. Pool-Leistungen ergänzen manchmal, aber nicht immer ihr Serviceangebot.

## DIE SIEBEN WICHTIGSTEN FORDERUNGEN AN MAKLERPOOLS AUS SICHT EINES VERSICHERERS

Rainer M. Jacobus, Vorstandsvorsitzender der Ideal Versicherungen, fordert von Maklerpools mehr Transparenz.

### Pools sollten

- ihre rechtlichen Verhältnisse offenlegen. Dazu gehört die Offenlegung direkter und indirekter Beteiligungen von Produktgebern.
- ihre Ergebnisse von einer Wirtschaftsprüfungs-Gesellschaft testieren lassen und den Prüfungsbericht offenlegen. Die Bilanz sollte spätestens zum 30. Juni des Folgejahres veröffentlicht und bei einer Bilanzpressekonferenz vorgestellt werden.
- wirtschaftliche Abhängigkeiten von Produktanbietern transparent machen, zum Beispiel durch Bekanntgabe der Umsatzanteile, die mit den fünf wichtigsten Produktpartnern erzielt werden.

- Vergütungen offenlegen. Dazu zählen auch der bei Pools nicht unerhebliche Overhead sowie sonstige Gebühren, die bei Produktgebern erhoben werden.

- ihr IT-Konzept klar beschreiben einschließlich der Verwaltungssoftware, vorhandener Schnittstellen und Orientierung an Standards wie BIPRO.

- ihr Dienstleistungs-Spektrum klar beschreiben, am besten dokumentiert als Anlage zum Vertrag mit dem Makler.

- eindeutige vertragliche Regelungen schaffen, die Laufzeit, Kostenbeteiligungen, das Recht am Bestand, die Vorgehensweise bei Beendigung des Vertrages mit dem Vertriebspartner und die Möglichkeit zur weiteren Zusammenarbeit mit den Produktanbietern enthalten.

Kein Maklerpool gleicht dem anderen. Geschäftsmodell, Vergütung, Personal Ausstattung und Services variieren stark. Das bekommen auch die Produktgeber zu spüren, denn die Erwartungen der Pools an die Betreuung unterscheiden sich erheblich. Das beginnt bereits bei der Frage, ob Pools eigene Maklerbetreuer einsetzen. Mehr als die Hälfte der Unternehmen leistet sich eigene Betreuer. Insgesamt steigt

die Zahl der Maklerbetreuer von Pools und Verbänden recht deutlich von 79 im Jahr 2009 auf 125 im Jahr 2011 (plus 58 Prozent). Auf ausschließliche oder ergänzende Betreuung durch Maklerbetreuer der Produktgeber setzen 15 von 23 befragten Unternehmen.

Das sieht Norbert Porazik, Chef von Fonds Finanz, ganz anders. Für ihn stellen Maklerbetreuer der Produktgeber die

größten Konkurrenten eines Pools dar. Außerdem, so lässt er durchklingen, hielten diese den Makler eher von der Arbeit ab. Porazik hat sich mit dem Betreuungskonzept der Versicherer beschäftigt. Er entwickelte gemeinsam mit einem Partner aus der Versicherungswirtschaft ein Betreuungskonzept, mit dem er sich an die Assekuranz wendet. Dieses Konzept attestiert den meisten deutschen Versicherern, sie hätten „es in den letzten Jahrzehnten versäumt, ihre Betreuungssysteme für die freien Versicherungsmakler den aktuellen Gegebenheiten anzupassen“. Daher seien viele bestehende Modelle der Gesellschaften dementsprechend teuer, ineffizient und unflexibel.

An dem Vorwurf ist etwas dran. Gerade Unternehmen mit einer starken Ausschließlichkeitsorganisation (AO) tun sich im Umgang mit Maklern traditionell schwer. Prozesse, Informationswege und Material sind häufig am Bedarf der AO ausgerichtet. Auch ein anderes Problem ist hausgemacht, weiß der Unternehmensberater Robert Zimmerer von der Initiative Maklererfolg zu berichten. In seinen Qualifizierungsprojekten für Maklerbetreuer hört er häufig Klagen, dass diese zunehmend mit administrativen Aufgaben überrollt werden. Ihnen bleibt für den vertrieblichen Auftrag immer weniger Zeit, weil sie aufgrund von Restrukturierungsmaßnahmen und Veränderungen der Betriebsmodelle von internen Dienstleistungen abgekoppelt werden. Von der Adressänderung bis zur Provisionsreklamation landen immer mehr Vorgänge auf ihrem Schreibtisch.

Hinzu kommt, dass die Assekuranz Maklerpools erst spät als zusätzlichen Absatzweg entdeckt hat. Die Folge: Anforderungen von Pools an IT und Prozesse werden nur unzureichend erfüllt, Schnittstellen zu Angebots- und Tarifierungsprogrammen fehlen oder werden erst mit langer zeitlicher Verzögerung eingerichtet. Vergütungsmodelle für Maklerbetreuer passen oft nicht mehr, wenn der Produktgeber auch mit Pools kooperiert. Nimmt der Makler die Beratung eines Maklerbetreuers in Anspruch, reicht aber

nachher das Geschäft über den Pool ein, guckt der Betreuer meist in die Röhre. Er bekommt keine Anteilsprovision für den Vertrag. Das sorgt für Ärger. Manche Versicherer beißen deshalb in den sauren Apfel und bezahlen zweimal für das Geschäft, einmal an den Pool und zusätzlich Anteilsprovisionen an den Betreuer.

### Bloß keinen Streit vermeiden

Das Papier von Porazik kommt zur rechten Zeit. Aktuell überdenken viele Versicherer ihre Makler- und Poolstrategie. Diese Hausaufgaben hat der Maklerversicherer Volkswohl Bund bereits erledigt. Produktive Makler werden durch den Maklerbetreuer betreut, der sie angeworben hat. Im Gegenzug gilt ein Organisationsschutz für Vertriebspartner wie Vertriebe. Deren Vermittlern bietet der Volkswohl Bund keine Direktanbindung an. Für Poolmakler, die

nicht ausschließlich für einen einzigen Pool tätig sind, gilt kein Organisationsschutz. Hier ist der Makler der Souverän und entscheidet, ob und wie er mit Produktgebern zusammenarbeitet. Ergänzend hat der Versicherer für Poolmakler das Regionalprinzip etabliert. Von Pools verlangt der Versicherer, dass der jeweilige Abschlussvermittler stets transparent wird.

Das Fonds-Finanz-Papier geht einen anderen Weg. Es schlägt den Versicherern vor, Maklern künftig die Direktanbindung zu verweigern beziehungsweise aufzukündigen, wenn diese einen vorgegeben Mindestumsatz nicht erreichen. Das ist mehr als bemerkenswert. Hier spricht sich mit Fonds Finanz immerhin ein Makler dafür aus, anderen Maklern die Anbindung zu verweigern. Diese sollten an ausgewählte Pools, die Liste umfasst zehn Gesellschaften, verwiesen werden, darun-

ter auch die Fonds Finanz. Das Arbeitsgebiet der Maklerbetreuer soll ausschließlich an Postleitzahlbezirken ausgerichtet und das Neugeschäft nach der Postleitzahl des Kunden zugeordnet werden. Kleinere „Ungerechtigkeiten“, die daraus entstehen könnten, würden sich „in der Masse sicherlich nahezu vollkommen“ aufheben. Die Maklerbetreuer aufseiten der Versicherer sollten überdies ausgedünnt und frei werdende Stellen nicht wieder besetzt werden, empfiehlt das Papier. Dass Führung und Motivation der Maklerbetreuer dadurch erheblich erschwert und die Maklerbindung schwächer würde, steht auf einem anderen Blatt.

Brunotte Konzept hat Pools und Verbände nach ihren Forderungen an die Betreuung durch Versicherer befragt – und eine Überraschung erlebt. Als Spitzenreiter erweisen sich persönliche Ansprechpartner in der Verwaltung. Der Maklerbe-

## Kleiner Fuhrpark oder große Flotte – Mobilität und Sicherheit für Ihre Kunden.

Die R+V-BranchenPolice und die R+V-FlottenPolice  
für Firmenkunden. Jetzt informieren: [www.makler.ruv.de](http://www.makler.ruv.de)

Ihr Partner  
im Maklermarkt

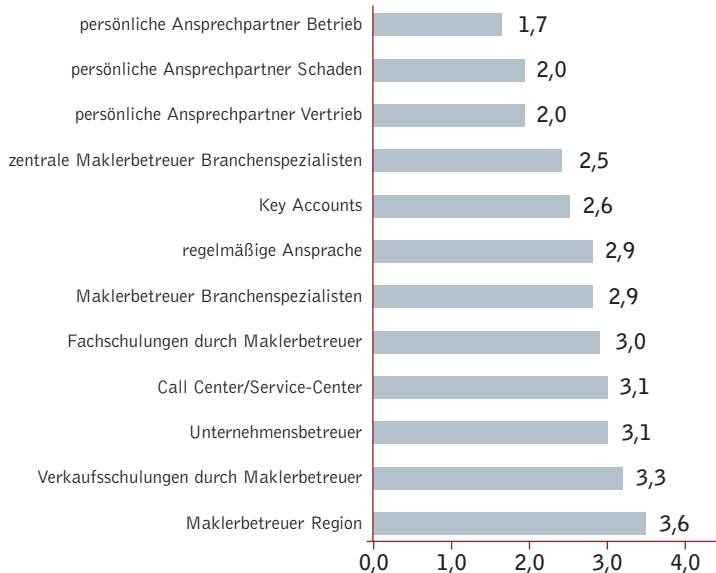


Besuchen  
Sie uns vom  
25.-27.10.  
auf der  
DKM



## SO WICHTIG SIND MAKLERPOOLS UND VERBÜNDE

(Bewertung auf einer Skala von 1 – unverzichtbar bis 5 – unwichtig)



Quelle: Brunotte Konzept, eigene Befragung Maklerpools und Verbände im Frühjahr 2011; Basis 22 Unternehmen

© vni-Gratik

treuer in der Region landet am Ende der Wunschliste. Allerdings sollten diese Ergebnisse nicht zu vorschnellen Schlüssen führen. Die Spreizung der Antworten ist enorm und mancher Pool sehr wohl mit seinen Maklerbetreuern zufrieden. Entscheidend ist die Erkenntnis, dass es die perfekte Lösung nicht gibt, dafür aber viel Gesprächsbedarf unter Pools und Produktgebern.

### Kommt das Provisionsverbot?

Ab 2013 soll in Großbritannien der Provisionsverkauf der Vergangenheit angehören. Befürchtungen, dass dies in Zukunft auch in Deutschland gilt, sind noch verfrüht. Dennoch spricht auch hier einiges für Veränderungen der Provisionslandschaft. Befeuert durch Provisionsexzesse bei der Vermittlung von Krankenversicherungen werden Stimmen lauter, die Abschlussprovisionen zugunsten von Bestandsvergütungen senken wollen. Auch von einer Verlängerung der Provisionshaftzeit auf 60 Monate ist die Rede. Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) betrachtet die Entwicklung der Provisionen, die private Krankenversicherer Vermittlern und Maklern zahlen, mit Sorge, ließ sie in einer Presse-

mitteilung wissen. In Fällen, in denen der BaFin Anzeichen für Fehlentwicklungen bekannt würden, werde sie der Sache durch Sonderprüfungen auf den Grund gehen.

Diese Entwicklung ist für Maklerpools kritisch – und gefährdet ihr Geschäftsmodell. Gerade Pools würden unter niedrigeren Courtagen besonders leiden. Denn sie finanzieren ihren aufwändigen Apparat zumeist aus Differenzprovisionen. Sinken diese, bricht der Löwenanteil der Einnahmen weg. Services müssten reduziert oder könnten nur noch kostenpflichtig angeboten werden. Und wie sollen Provisionsvorschüsse aus der Vergan-

### ZAHLEN, DATEN, FAKTEN

Brunotte Konzept hat im Frühjahr 2011 die größten Maklerpools, Verbände und Servicedienstleister sowie weitere ausgewählte Unternehmen zu Geschäftsmodell, Schwerpunkten, Ergebnissen, Vertriebspartnern, Leistungen und Erwartungen an die Betreuung durch Produktpartner befragt. Die Antworten sind Basis der Studie „Maklerpools, Verbände und Servicedienstleister 2011“.

genheit ins Verdienen gebracht werden, wenn die laufenden Courtagen wegfallen? Mancher Pool dürfte sich bereits mit den möglichen Folgen beschäftigen.

Verbünde hingegen könnten sich vermutlich mit den neuen Regeln eher arrangieren, auch wenn ihr Overhead, also die Zusatzvergütung für vermitteltes Geschäft, bei niedrigeren Courtagen ebenfalls schrumpfen würde. Immerhin erheben sie für ihre Serviceleistungen einen Kostenbeitrag bei den angeschlossenen Vermittlern, auch wenn dieser nicht immer auskömmlich ist.

### Welche Zukunft haben Pools?

Bereits seit einiger Zeit ist von einer Konsolidierung unter den Pools die Rede. Als Stolperstellen gelten starker Wettbewerb, Verzerrung durch offene oder verdeckte Beteiligungen der Versicherer an Pools, hohe Kosten für IT und Maklerservices, sinkende Neugeschäftserwartungen im ertragsstarken Lebensgeschäft, das Damoklesschwert niedrigerer Abschlussvergütungen, aber auch Probleme beim Datenschutz und das Thema Umsatzsteuer.

Pools werden sich entscheiden müssen, womit sie in Zukunft ihr Geld verdienen wollen. Dass Makler Unterstützung in der Administration brauchen, ist unbestritten. Bislang aber sind die wenigsten von ihnen bereit, für Services auch zu bezahlen. Sie setzen auf vermeintlich kostenlose Leistungen ihrer Partner und gehen damit manchmal unkalkulierbare Risiken ein. Erst wenige Pools und Verbände verlangen bereits heute gutes Geld für gute Leistungen. Noch einen Schritt weiter gehen Dienstleister wie die Liberty Hill AG. Das Unternehmen verzichtet bewusst auf eine Zulassung als Makler und bietet nur Servicedienstleistungen rund um Abschluss und Administration von Versicherungen und Finanzdienstleistungen an. Vielleicht liegt hier die Zukunft – in Pools, die nicht mehr „poolen“.

Die Studie „Maklerpools, Verbände und Servicedienstleister 2011“ erscheint im August 2011. Mehr Informationen unter [www.brunottekonzept.de](http://www.brunottekonzept.de).