



Welcher Pool passt zu mir?

Maklerpools sind für die Arbeit vieler Makler mittlerweile unabdingbar. Bieten sie doch mit Service und Software längst mehr als nur eine Einkaufsgemeinschaft. Den passenden Maklerpool zu finden, ist nicht ganz einfach.

Die Maklerwelt steht vor ihrem größten Umbruch oder ist schon mittendrin. Veränderungen gab es zwar immer, wie die Einführung des Girokontos in den 60er/70er Jahren. Damals, zur Zeit der Lohntüten, war Versicherungsvertrieb ein Bargeldjob. Man war ein Vertreter und ging von Tür zu Tür. Geldanlage war Bankengeschäft. Die Renten waren wirklich noch sicher und Regulierungen gab es kaum. Gegen Ende des letzten Jahrhunderts kam das Internet auf. Es folgten die ersten Vergleichsprogramme und erste Konkurrenz durch viele Direktversicherer, die Telefon und Internet anstelle des Vermittlers setzten.

Was dem Makler jetzt bevorsteht, ist kein Wandel, keine Veränderung. Es ist ein Paradigmenwechsel. Regulierungen, gesetzliche Rahmenbedingungen, Provisionsdeckelung, aber vor allem die Digitalisierung mit all seinen Facetten stellen den Makler vor Herausforderungen, die er alleine gar nicht mehr stemmen kann. Wenn er sein Geschäft nicht aufgeben will, muss er entweder groß genug sein oder auf einen Maklerpool vertrauen. Und Maklerpools gibt es genug. Keiner gleicht dem anderen, für jeden den passenden Partner. Vor fünf

Jahren hatten die meisten Makler nicht nur eine, sondern gleich vier Poolanbindungen. Zwar wurde nicht jedes Geschäft bei den Pools eingereicht, denn Direktanbindungen schienen immer lukrativer. Doch das Serviceangebot der Pools wurde gern in Anspruch genommen. Heute hat sich das entscheidend geändert. Eine oder maximal zwei Pool-Anbindungen sind Usus. Und das meiste Geschäft wird auch beim Pool eingereicht. Warum? Weil es einfacher und schneller ist. Weil man somit Geld und Zeit spart. Weil man eh mit der Vertriebssoftware des Pools arbeitet. Und weil die Konditionen mittlerweile sich kaum mehr groß unterscheiden.

Aber welcher ist der richtige Partner? Es ist wie in einer Beziehung. Manchmal passt es, manchmal nicht. Manche haben sich von Anfang an gefunden. Manche trennen sich. Eine Trennung tut weh, aber danach weiß man wenigstens genauer, was man will ... und was nicht. Wir können die Entscheidung für den richtigen Maklerpool nicht abnehmen. Aber wir können einen Überblick verschaffen, die Auswahl erleichtern und vielleicht auf einen neuen potenziellen Partner aufmerksam machen. (lvs)

Foto: © Photobase/Beckhank - adobe.stock.com

Firma	
Vorstand/ Geschäftsführung	1:1 A
Produktparten	JH / AV ewer arktr vestr auspa nanzi
Alleinstellungsmerkmal	t Ad staus vice, ortco ntlich haus binar
Anzahl der Mitarbeiter im Backoffice	5
Anzahl angeschlossener Vermittler	31
Voraussetzung für die Mitgliedschaft	ausse Makl tet zu er ihr nsulti lung
Provisionserlöse (in Euro, aufgerundet)	4: 41 5: 40 6: 44
Mitgliedschaftsgebühren	ne - l ndest nplet trags
Kündigungsfristen	A
Rechtliche Anbindung der Vermittler	Anb se na wählt
Besonderheiten in der Vertriebsunterstützung	terstü rbea prof tzung hter terstü winnu erstü che n insch ifer a den.
Interne Schulungen/ Prüfungsvorbereitungen	steig gen, strain Präse n. Har eige stenfr pflieg mder
Bei Ausscheiden des Vermittlers: Was geschieht mit den Kundenbe- ständen und Provisionsansprüchen	r Kun veilige stellt, kler s lung aus e
Ansprechpartner für Vermittler	ckoffi liner . 082 p@1zu
Ansprechpartner für die Makler- betreuung	ckoffi liner . 082 p@1zu
Internet	w.1zu



blau direkt GmbH & Co. KG



degenia Versicherungsdienst AG



Finance Consult Maklerpool GmbH & Co. KG



FinanzNet Holding AG



FiNet Financial Services Network AG

Oliver Pradetto
GeschäftsführerHalime Koppius
VorstandMarkus Gill
GeschäftsführerDipl.-Kfm.
Udo W. Masrouki
VorstandMarkus Neudecker
Vorstand

- Privatsach
- Gewerbesach
- Kfz
- LV
- PKV

- SHUK Privat und Gewerbe

- Leben
- Kranken
- Sach
- Bausparen/Baufinanzierung
- Investment
- Ratenkredite
- Direktimmobilien
- Gewerbl. Finanzierungen

- Kapitalanlagen
- Investmentfonds
- AIFs
- Immobilien
- Versicherungen
- Konsumentenkredite

- Altersvorsorge
- Biometrie
- Kranken
- Komposit
- Finanzierungen und Bausparen
- Investment
- Vermögensverwaltung
- Beteiligungen

Technologiemarktführer mit Schwerpunkt Prozessoptimierung, Onlinevermarktung & Kundenbindung.

Kombination von Deckungszeptanbieter und Maklerpool - ohne Kosten, ohne Mindestumsatz/Courtagestaffelung, inhabergeführt und zu 100 % unabhängig.

Seit Beginn zu 100 % inhabergeführt. Beim persönlichen Pool FinanceConsult sind Vermittler keine Nummern, sondern Individuen. Mit digitaler Kundenmappe schon seit 2003.

Persönliche Betreuung, Erreichbarkeit von 8.00 Uhr - 20.00 Uhr, eigene Vermögensschadenhaftpflicht, VSH24 - Unterstützung in der Kundenberatung.

Ganzheitliches Produkt- und Dienstleistungsportfolio. Haftungsdach (FAM). Einfaches „One-Stop-Shopping“. Seit 2017: Im Todesfall oder bei festgestellter BU erhalten die Erben oder der FiNet-Partner ein Angebot zum Ankauf des Kunden- und Vertragsbestands. Gilt auch für Partner, die ab dem 60. LJ Tätigkeit aufgeben.

148

47

10

4

ca. 50 (54 gesamt)

1.189

4.217

285

3.024

ca. 450

Teilnahme am Kennenlernetag.

IHK Registrierung als Versicherungsmakler nach § 34 d, AVAD-Auskunft.

Gewerbegenehmigung je nach Ausrichtung (§ 34 d, § 34 h, § 34 i, § 34 f), Registrierung im Vermittlerregister, Nachweis Fachausbildung, Gewerbe im Hauptberuf, VSH-Nachweis.

Gewerbeanmeldung und die jeweiligen Zulassungen.

IHK Registrierung; Beauskunftung über die „Anlagen und notwendigen Unterlagen“ der FiNet (u. a. Einwilligung zur Abfrage der Schufa-Daten bzw. Selbstauskunft)

2016: 31,5 Mio., davon ca. 29 Mio. Provisionen
2017: 43 Mio., davon ca. 40,5 Mio. Provisionen

2016: 12,2 Mio.
2015: 11,3 Mio.
2014: 10,3 Mio.

2017: 3,10 Mio.

2014: 8,3 Mio.
2015: 8,1 Mio.
2016: 7,6 Mio.

2014: 22,7 Mio.
2015: 21,2 Mio.
2016: 20,6 Mio.

Ab 200,- Euro monatlich netto

Keine

Keine, sofern min. 6.000 Euro Courtagumsatz innerhalb von 6 Monaten.

Keine

Keine, bei entsprechenden Umsätzen.

Täglich mit 3 Monaten Frist

Keine

14 Tage zum Quartalsende

Keine

Für FiNet Partner: 14 Tage/für FiNet: 3 Monate, je zum Monatsende

Kooperationsvereinbarung

Courtagevereinbarung

Makler gem. § 93ff. HGB

Makler § 93 HGB

Registrierung als Makler nach § 34d bzw. § 34f GewO

Programme mit schriftlich garantierter Ertragssteigerung.

Persönliche Maklerbetreuung vor Ort, 4-köpfiges Makler-Support Team, kostenfreie Online-Vergleichsrechner für SHUK, Gewerbeplattform GRETA, Vergleichsrechner Strom, Gas & DSL von Verivox (Einbindung auf der Maklerhomepage möglich), persönliche Unterstützung bei der Risikoeinschätzung, Onlinetool Bestandsübertragung, persönliche Ansprechpartner im Backoffice.

Extranet mit langjährig bewährter Kunden- und Vertragsverwaltung mit digitalisiertem Dokumentenmanagementsystem, App zur schnellen Bestandsübertragung beim Kunden vor Ort.

Bei Bedarf persönlicher Coach bis hin zur Begleitung/Durchführung der Kundenberatung.

Ausgezeichnete fachliche Unterstützung sowie umfassende Unterstützung bei allen Backoffice-Prozessen z. B. Bestandsübertragungen und technischer Support; Vertriebspaket sowie hochwertige Analyse- und Beratungstools zu Sonderkonditionen. Kostenfreies CRM-System; kostenfreie Maklerhomepage.

ca. 250 Schulungsangebote p. a.

degenia-Webinare, Online-Schulungen der Produktpartner, Erklärvideos.

K. A.

Über externe Partner.

Umfassende Weiterbildungsangebote durch die FiNet Fachteams, Weiterbildungsangebote zu Sonderkonditionen in Kooperation mit DMA, EBS und Going Public; Mitglied der Initiative „Gut beraten“.

Courtage teilt Schicksal der Prämie, Kundenschutz besteht fort, garantierte Übernahmemöglichkeit in Drittpools oder Direktanbindung.

Bestände werden umgehend freigegeben. Bei gültiger IHK-Registernummer fließt Courtage solange weiter, bis Partner die betreuten Verträge in den Direktbestand der Gesellschaft oder auf anderen Pool übertragen hat.

Courtage werden weiter gezahlt. Versicherungsmakler erhält Nachbearbeitungen und hat weiterhin Zugriff auf Kunden- und Vertragsverwaltung.

Freigabe sowie Übernahmeangebot.

Partner kann Verträge in Eigenbestand übernehmen o. auf andere Pools übertragen. Für Courtageabrechnungen nach Vertragsende pauschalierte Vergütung für anfallende Verwaltungskosten.

Sebastian Plaza
Leitung Maklerbetreuung
plaza@blaudirekt.de

Christoph Meese
Maklerbetreuer Nord
Tel. 0671 / 84 003 - 103
christoph.meese@degenia.de

Markus Gill
CEO
Tel. 04242 / 16 94 - 0
gill@financeconsult.de

Juta Mentzen, Büroleitung
Tel. 0221 / 96 97 69 - 0
mentzen@finanz.net

Bernhard Bahr
Leiter Partnerbetreuung
Tel. 06421 1683 - 123
bernhard.bahr@finet.de

Yesim Tura
Assistentin des Einkaufs
tura@blaudirekt.de

Stefan Scheel
Maklerbetreuer Süd
Tel. 0671 / 84 003 - 104
stefan.scheel@degenia.de

Markus Gill
CEO
Tel. 04242 / 16 94 - 0
gill@financeconsult.de

Udo Masrouki
Vorstand
Tel. 0221 / 96 97 69 - 0
masrouki@finanz.net

Bernhard Bahr
Leiter Partnerbetreuung
Tel. 06421 1683 - 123
bernhard.bahr@finet.de

www.blaudirekt.de

www.degenia.de

www.financeconsult.de

www.finanz.net

www.finet.de