
















Firma	 AMEXPool AG	 apella AG	 aruna GmbH	 seit 1985 BCA AG	 BIT Treuhand AG Handelshaus Beteiligungs- & Investitions- Treuhand AG	 blaudirekt blau direkt GmbH und Co. KG	 BRENNEISEN CAPITAL AG BRENNEISEN CAPITAL AG	 degenia Versicherungsdienst AG degenia Versicherungsdienst AG	 FinanzNet FinanzNet Holding AG
Vorstand / Geschäftsführung	 Boris Beermann Vorstand	 Dr. Eva-Marie Lemke Vorstand	 Matthias Kschinschig Geschäftsführer	 Oliver Lang Vorstand	 Sascha Sommer Vorstand	 Oliver Pradetto Geschäftsführer	 Manfred Brenneisen Vorstand	 Halime Koppius Geschäftsführerin	 Udo W. Masrouki Vorstand
Produktparten	– Komposit gewerblich – Komposit privat – Kfz – Personenversicherungen – Baufinanzierung und Bausparen	– Investmentfonds – Versicherungen (Leben, Kranken, SUH, BAV) – Beteiligungen – Finanzierungen – Assekuradeur – Vermögensverwaltungen	– § 34 d, alle Versicherungsparten – Bausparen	– Leben, (inkl. bAV), Kranken (inkl. bKV) – Komposit, Gewerbesachversicherungen – Vermögensschadenshaftpflichtkonzept – offene Investmentfonds – Beteiligungen – Fondsvermögenverwaltung – Private Investing – Bausparen, Baufinanzierung	– Geschlossene AIFs – Direktinvestments (Immobilien, Container, sonstige Mobilien, Photovoltaikanlagen, Metalle, etc.) – Sonstige Sachwertinvestments	– Lebensversicherungen – Krankenversicherungen – private + gewerbliche Sachversicherungen – Bausparen	– Geschlossen Alternative Investmentfonds (AIF) – Sachwertinvestmentvermögen – Direkterwerb Container u. Immobilien	SHUK privat und gewerblich	– Versicherungen – Baufinanzierungen – Kredite – Investmentfonds – Beteiligungen, AIF, Nachrangdarlehen
Alleinstellungsmerkmal	Als einer der Ersten bereits 1995 eigenes Deckungskonzept entwickelt. Einer der wenigen Maklerpools, die maßgeschneiderte Deckungskonzepte für spezielle Branchen und individuelle Lösungen für Spezialrisiken anbieten. Inhabergeführtes Familienunternehmen	Einzig wirklich in allen Dimensionen unabhängiger Vollsortimenter	Eigenes Seminarhaus in Lychen	Vollsortimenter mit umfassenden Leistungen für jedes Makler-Geschäftsmodell und diskontierter Courtage ohne Stornoreserve. BCA zahlt die Prämie der Vertrauensschadensversicherung für alle Partner. Einziger Pool mit eigener Bank als Haftungsdach	Als Spezialanbieter für Sachwertinvestments langjähriger Branchen Know-how in Produkt- und Vertriebsfragen. Hochmoderne IT-Systeme für die Partner	blau direkt versetzt Makler und Vertriebe bei gleichem Mitteleinsatz in die Lage, 5 x mehr Kunden zu gewinnen, zu verwalten und zu binden wie bisher	Vertriebsunterstützung durch regional und zentral zuständige Vertriebsdirektoren vor Ort bzw. telefonisch bei seiner Produktauswahl; Vorbereitung von Mailings- und Onlinekonferenzen sowie Kundenveranstaltungen	fair mobil / future mobil: Kfz-Sondereinstufung für getrennt/geschiedene Menschen bei Itzehoer Versicherung und ALTE LEIPZIGER Versicherung	Keine Mitglieds- oder Softwarekosten, Sondervereinbarungen, eigene VSH
Anzahl der Mitarbeiter im Backoffice	41	43	44	71	15	102	7	48	5
Anzahl angeschlossener Vermittler	5.196	3.335	ca. 2.200	ca. 9.500	1.435 Vermittlerverträge (Stand 31.12.2015)	1.032 Vertragspartner	164 freie Vertriebspartnerunternehmen und Banken	ca. 4.000	3.247
Voraussetzung für die Mitgliedschaft	Versicherungsmakler nach § 34d Abs. 1, eingetragen im IHK-Vermittlerregister	Nur gesetzliche Vorgaben	Registrierung § 34d, saubere AVAD, saubere Schufa	Erlaubnis nach § 34d bzw. § 34f GewO	Vorlage der notwendigen Genehmigungen (soweit notwendig § 34c und/oder § 34f GewO bzw. § 32 KWG), Führungszeugnis	Kaufmännisches Verständnis, Maklerzulassung	Nachweis der gewerblichen Voraussetzungen	AVAD - Versicherungsmakler § 34d, IHK-Registrierung	Angemeldeter Gewerbebetrieb sowie die jeweils erforderlichen Genehmigungen
Provisionserlöse von 2010 bis 2014 (in €, aufgerundet)	2010: 4,9 Mio. 2011: 5,9 Mio. 2012: 7,1 Mio. 2013: 7,5 Mio. 2014: 7,9 Mio.	2010: 18 Mio. 2011: 22 Mio. 2012: 21 Mio. 2013: 24,6 Mio. 2014: 30,4 Mio.	2010: 17,5 Mio. 2011: 19,1 Mio. 2012: 19,9 Mio. 2013: 19,4 Mio. 2014: 20,6 Mio. 2015: ca. 22,7 Mio. (Bilanz noch nicht fertig)	2010: 58 Mio. 2011: 56 Mio. 2012: 48 Mio. 2013: 50 Mio. 2014: 47 Mio.	2010: 11,7 Mio. 2011: 12,7 Mio. 2012: 10,9 Mio. 2013: 10,3 Mio. 2014: 6,36 Mio. (jeweils inkl. auf fremde Rechnung abgewickelte Geschäfte)	2010: 6,05 Mio. 2011: 7,81 Mio. 2012: 9,43 Mio. 2013: 12,54 Mio. 2014: 14,95 Mio. 2015: 18,7 Mio.	2011: 8,02 Mio. 2012: 8,07 Mio. 2013: 5,34 Mio. 2014: 2,48 Mio.	Konzern (degenia/dmu): 2010: 6,85 Mio. 2011: 7,59 Mio. 2012: 8,61 Mio. 2013: 9,71 Mio. 2014: 10,35 Mio.	2011: 7 Mio. 2012: 10 Mio. 2013: 10 Mio. 2014: 8 Mio. 2015: 9 Mio.
Mitgliedschaftsgebühren	Keine	Keine	Keine	Keine	Keine	117,81 Euro Profi, 236,81 Euro Profi-Complete, 593,81 Euro X-Partnerschaft, jeweils monatlich	Keine	Keine	Keine
Kündigungsfristen	3 Monate	Keine	3 Monate	Keine	Ein Monat zum Quartalsende	Täglich mit Frist von 3 Monaten	Keine	Keine	Keine
Rechtliche Anbindung der Vermittler	Courtagevereinbarung	§ 93 HGB	Makler	BCA AG: Makler BCA VVS GmbH: Mehrfachagenten	Der Vermittler schließt mit BIT einen nicht exklusiven Vertriebsvertrag als Handelsmakler	Unabhängige Makler nach § 93 HGB	Die Geschäftsabwicklung erfolgt auf Basis der AGB	Courtagezusage	Makler gem. § 93 HGB
Besonderheiten in der Vertriebsunterstützung	Kostenlose Vergleichsrechner, SHU-Vergleichs-App, individuelle Angebotsberechnung, Maklerbetreuung vor Ort	Umfangreiche Schulungsangebote, Online-Policierung/Nachtragstellung innerhalb 24h für den Bereich Sach, Maklerservicecenter mit Angebots- und Vergleichsrechnereinbindung, Analyse- und Beratungssystem mit integriertem Online-Abschluss, Kapitalanlage: Protokollierungs- und Analysesystem mit X-Ray Morningstar Integration	k. A.	Vor-Ort-Betreuung und Begleitung bei Kundenterminen; spezialisierte Services bei bAV; Versicherungs-/Investmentresearch; Risikovorfragen; Vergleichsrechner; § 34f konformer vollelektronischer Beratungsprozess; Umfassendes CRM; BCA Tipp für Versicherungs-Qualitätsranking; Investmentssoftware DIVA inkl. App; Portfoliotools; Marketingunterstützung durch Marketing plus; Website-Manager zur Erstellung eigener Website	Kundenveranstaltungen, Kundenmagazine, Neukundengewinnung (Mailings, Vorlagen etc.), Unternehmensbörse, Plausibilitätsprüfung durch Auskunftsvereinbarung für Partner kostenfrei abrufbar, Übernahme von After-Sales-Reportings bei Wechsel zur BIT	Garantie für 20%-ige Ertragssteigerung des Maklerbetriebs innerhalb des ersten Jahres gegenüber dem Vorjahr oder vollständige Beitragsrückerstattung und Geldleistung des Pools an den Makler	Vorselektiertes Produktangebot überwiegend im Segment geschlossener Alternative Investmentfonds. Rückversicherte Plausibilitätsprüfung bei unseren empfohlenen Produkten 07/16	Newsletter – Maklermeetings – Einführung digitaler Kundenordner 02/16 – Einführung GRETA: Gewerbesrisiken-Einfach-Transparent-Absichern (Gewerbe- Online-Vergleichsrechner) 07/16	Erreichbarkeit von 8.00 Uhr bis 18.00 Uhr, Onlinewebinare, Vor-Ort-Betreuung
Interne Schulungen, Prüfungs-vorbereitungen	Individuelle Angebote zur Fort- Aus-/ Weiterbildung für seine Mitarbeiter	Umfangreiches Schulungsangebot durch GOING PUBLIC Akademie für Finanzberatung AG	k. A.	Über die BCA-Akademie kostenloser Online-Orientierungstest zur Ermittlung des Schulungsbedarfs und anschließend maßgeschneiderte Web-based Trainings und Präsenzseminare	Kooperation mit verschiedenen Weiterbildungspartnern, Angebot verschiedener Fachschulungen	Hauseigene Akademie mit Zertifikatschulungen und gut beraten-Punkten	k. A.	Online-Produktschulungen - eigene sowie von div. Risikoträgern	Werden durch externe Partner abgedeckt
Bei Ausscheiden des Vermittlers: Was geschieht mit den Kundenbeständen und Provisionsansprüchen?	Bestand und Provisionsanspruch bleibt beim Vermittler. Dieser muss anzeigen, was mit dem Bestand geschehen soll	Bestand und Courtage gehören dem Vermittler	Jederzeitige Bestandsfreigabe auf Direktanbindung oder anderen Pool	Der Vermittler hat ein vertraglich zugesichertes Recht auf Übertragung der Bestände	Zeitlich und inhaltlich unbegrenzten Kundenschutz	Verbleiben beim Makler	Bestände können übertragen werden	Solange IHK-Registernr. gültig ist, fließt Courtage weiter	Übertrag auf den neuen Bestandsinhaber
Ansprechpartner für Vermittler	Maklerservice Sibylle Köhler Marlen Metzger Tel.: 07631 / 3640-600 maklerservice@amex-online.de	Dr. Eva-Marie Lemke Vorstand Tel.: 0395 / 571909-0 info@apella.de	Mathias Hachmann Tel.: 030 / 4050 9536 René Krause Tel.: 030 / 4050 9532 info@aruna.de	Vertriebspartnerservice Tel.: 06171 / 9150140 vertriebspartner-service@bca.de	Sascha Sommer, Vorstand Tel.: 02631 / 34457-0 sommer@bit-ag.com Miriam Isak Vertriebskoordination Tel.: 02631 / 34457-10 isak@bit-ag.com Melanie Schalin Vertriebskoordination Tel.: 02631 / 34457-12 schalin@bit-ag.com	http://kennenlernen.blaudirekt.de/	Clemens Mack Vertriebsleiter/Prokurist Tel.: 06222 / 58040 c.mack@bcag.de	Halime Koppius Geschäftsführerin Halime.Koppius@degenia.de	Juta Mentzen Innendienstleitung Tel.: 0221 / 9697690 mentzen@finanz.net
Ansprechpartner für die Maklerbetreuung	Daniel Wagner Leitung Vertrieb Tel.: 07631 / 3640-280 d.wagner@amex-online.de Gökhan Coban Maklerbetreuer Tel.: 07631 / 3640-281 g.coban@amex-online.de	k. A.		Andreas Och Leiter Vertriebspartner Tel.: 0170 / 7315283 andreas.och@bca.de Michael Podsada Vertriebsdirektor Nord Tel.: 0173 / 3140771 michael.podsada@bca.de Michael Peters Vertrieb Key Account Tel.: 06171 / 9150142		Kristina August Geschäftsleitende Einkäuferin august@blaudirekt.de	wie oben	Stefan Scheel Maklerbetreuer Süd Stefan.Scheel@degenia.de Christoph Meese Maklerbetreuer Nord Christoph.Meese@degenia.de	Udo Masrouki, Vorstand Tel.: 0221 / 9697690 masrouki@finanz.net