

# Hitliste der Maklerpools: Fonds Finanz verteidigt Spitzenplatz

 [cash-online.de/berater/2018/hitliste-der-maklerpools-fonds-finanz-verteidigt-spitzenplatz/433621/print](https://www.cash-online.de/berater/2018/hitliste-der-maklerpools-fonds-finanz-verteidigt-spitzenplatz/433621/print)

<https://www.cash-online.de> - Posted By *brodtmann* On 14. August 2018 @ 10:33 In Berater |

Für einen Großteil der Maklerpools hat sich das Geschäft im letzten Jahr positiv entwickelt. Dies zeigt die Cash.-Hitliste der Maklerpools, Servicedienstleister und Verbünde 2018. Der Aufwärtstrend, der sich seit dem Jahr 2013 beobachten lässt, setzt sich fort.

Während 2012 rund die Hälfte der Maklerpools mit testierten Provisionserlösen einen Verlust verbuchen musste, erzielten in den Jahren 2013, 2014 und 2015 nur drei der Pools keine höheren Provisionserlöse als im Vorjahr. 2016 waren es zwei Unternehmen, für die aktuelle Hitliste meldeten ebenfalls nur zwei Pools rückläufige Zahlen. Bei den Mitbewerbern gab es dagegen teils deutliche Erlöszuwächse. **(aktuelle Hitliste der Maklerpools)** Bei den Haftungsdachanbietern konnten alle Unternehmen ihre Provisionserlöse im Vergleich zu 2016 steigern, auch hier teilweise mit deutlichen Zuwächsen. **(aktuelle Hitliste der Haftungsdachanbieter )**

Spitzenreiter der Cash.-Hitliste der Maklerpools, Servicedienstleister und Verbünde ist auch in diesem Jahr die Münchener Fonds Finanz. Ihre Provisionserlöse stiegen im Geschäftsjahr 2017 um fast neun Prozent auf 130,6 Millionen Euro. “Das Jahr 2017 war für uns erneut ein sehr erfolgreiches Jahr, mit dem wir mehr als zufrieden sind. Wir konnten zum wiederholten Mal einen Rekordumsatz erwirtschaften und den Gewinn im Vergleich zum Vorjahr nochmals steigern. Besonders zufrieden sind wir mit der anhaltend positiven Entwicklung der Sparten Sach, Baufinanzierung & Bankprodukte sowie Investment”, sagt der geschäftsführende Gesellschafter des Unternehmens, Norbert Porazik.

## Strukturelle Veränderung

Nach aktuellem Stand werde man das Ergebnis 2018 noch mal erheblich steigern – sowohl im Umsatz als auch im Gewinn. Im Zuge der finanziellen Weiterentwicklung habe sich die Fonds Finanz auch strukturell verändert. “Wir haben wichtige Investitionen getätigt, um die Digitalisierung und Automatisierung von Prozessen weiter voranzutreiben, all unsere Sparten nachhaltig zu stärken und unsere Systeme zukunftsweisend aufzustellen. Damit haben wir unsere solide Basis maßgeblich verbreitert, um weiter zu wachsen”, so Porazik.

Seite zwei: [Die Plätze zwei, drei und vier](#)

Den zweiten Platz konnte sich die Hamburger Netfonds-Gruppe sichern, zu der unter anderem das Haftungsdach Netfonds Financial Service (NFS) gehört. Die Provisionserlöse kletterten um 24 Prozent auf 95,7 Millionen Euro. “Die Netfonds Gruppe blickt 2017 erneut auf ein Rekordjahr zurück und auch für 2018 erwarten wir derzeit ein Wachstum in allen wesentlichen Bereichen”, sagt Vorstandschef Karsten Dümmler. Man habe es geschafft, sich als professionelle Finanzplattform zu etablieren.

Insbesondere das Haftungsdach profitiert laut Dümmler fortlaufend vom Strukturwandel der Branche: “Die Regulierungen und der fortschreitende Prozess der Digitalisierung des Marktes zwingen die Finanzberater, ihre Geschäftsmodelle zu prüfen und gegebenenfalls neu aufzustellen. Das stetige Wachstum unserer Vermögensverwaltung bestätigt uns, dass viele Berater im Bereich der Investmentberatung bereits tätig geworden sind. Immer mehr Unternehmen konzentrieren sich zur Optimierung der Prozesse auf die Zusammenarbeit mit einer Finanzplattform wie Netfonds, so dass der Umsatz pro Partner kontinuierlich steigt.”

## Zuwächse bei Domcura und JDC

Die Kieler Domcura Gruppe belegt den dritten Platz des Rankings. Der Assekuradeur mit Maklerschiene konnte seine Provisionserlöse im Geschäftsjahr 2017 um 3,5 Prozent auf 74,7 Millionen Euro erhöhen. “Im abgelaufenen Geschäftsjahr sind wir den Weg der Transformation vom ehemaligen Familienunternehmen zum

schwergewichtigen MLP-Konzernmitglied mit solider Substanz konsequent weitergegangen. Dies belegen sowohl unsere Abschlusszahlen für das Jahr 2017 als auch die positive Ertragsentwicklung im laufenden Jahr“, erklärt Vorstandschef Uwe Schumacher.

Auf dem vierten Platz landete der zur Wiesbadener JDC-Group gehörende Münchener Maklerpool Jung, DMS & Cie., mit einem Zuwachs von fast sieben Prozent und Erlösen von 70,2 Millionen Euro. “Wir haben 2017 den Umbau der Jung, DMS & Cie. vom Maklerpool zum Digitalisierungsdienstleister für Finanzintermediäre weit voran getrieben und viel investiert. Die Weiterentwicklung unserer Web- und App-Technologie bietet angeschlossenen Maklern und Mehrfachagenten eine ideale Plattform zur Nutzung neu entstehender Vergütungspotenziale, insbesondere durch eine Vervielfachung der Bestands- und Folgevergütungen“, so Vorstandschef Dr. Sebastian Grabmaier.

Seite drei: Viel Arbeit durch Datenschutz

Obwohl das Geschäftsjahr 2017 für die meisten Maklerpools und Haftungsdachanbieter positiv verlaufen ist, bleiben die Herausforderungen groß. Die Folgen der Umsetzung von IDD und Mifid II werden die Branche weiter beschäftigen, ebenso der drohende Provisionsdeckel und die wachsende Bedeutung von Fintechs. “Regulierung, Digitalisierung und Konzentrationsprozesse sind Schlagworte unserer Zeit. Es entsteht bei einer abnehmenden Anzahl von freien Finanzdienstleistern zunehmend ein Verdrängungsmarkt um diese Berater“, sagt Harry Kreis, Vorstand des Maklerpools Apella aus Neubrandenburg.

Gleichzeitig seien die Produktgeber im Niedrigzinsumfeld gefangen und durch den Gesetzgeber und die steigende Transparenz der Produkte gezwungen, ihre Vertriebswege effektiver zu gestalten und zu konzentrieren. “Für die Pools ergeben sich hieraus hohe Herausforderungen an ihre Organisation, ihren Service, ihre Innovationen und auch an ihre Konditionen, um in diesem Marktumfeld zu bestehen“, so Kreis.

#### **“Europäische Regulierungswut”**

Auch die Umsetzung der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) war und ist für viele Häuser ein Kraftakt: “Die IDD und die DSGVO binden Ressourcen. Dies können wir nur durch entsprechenden Personalanbau ausgleichen. Die Möglichkeit dazu eröffnet uns die stark ansteigende Anzahl der angebotenen Makler und die dadurch steigenden Umsätze“, sagt R. André Klotz, Geschäftsführer des Pools VFV aus Schwarzenberg im Erzgebirge.

Das Thema Datenschutz habe alle Pools viel Arbeit, Geld und Energie gekostet, die sie gerade im IT-Bereich gerne anders eingesetzt hätten, bestätigt Matthias Kschinschig, Geschäftsführer des Pools Aruna aus Berlin. “Ich hoffe einmal wieder, dass die europäische Regulierungswut irgendwann ein Ende hat oder einfach keine neuen Themen mehr findet“, sagt er. Doch überzeugt sei er nicht. Zu Recht, wahrscheinlich. (kb)