
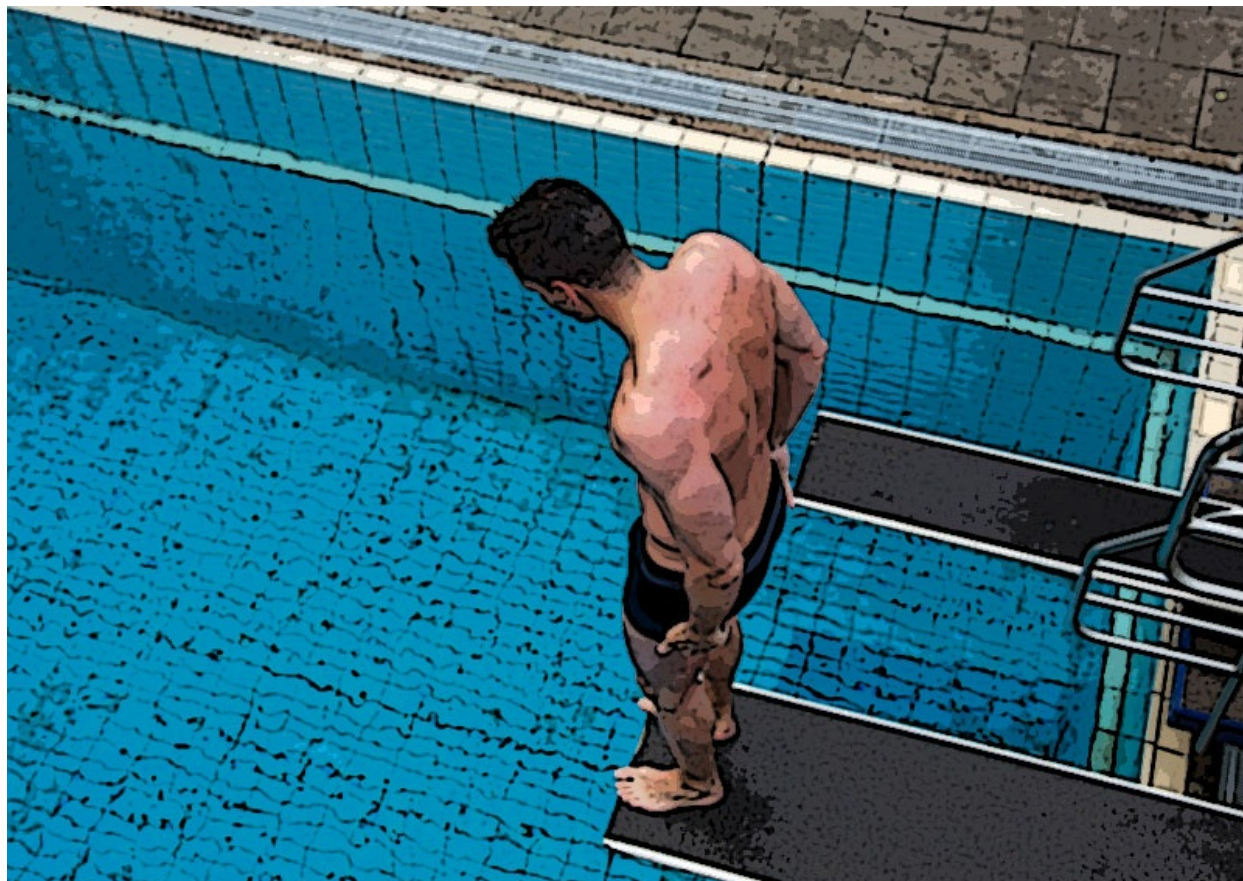


# Makler und Pools: Unheilvolle Abhängigkeit oder effiziente Symbiose? Ein Branchen-Dialog

 newfinance.today/2018/10/29/makler-und-pools-unheilvolle-abhaengigkeit-oder-effiziente-symbiose-ein-branchen-dialog  
Dr. Rainer Demski

29. Oktober 2018



„Versicherungsmakler warnen vor Pools“: Mit dieser provokanten und zweifellos auch etwas irreführenden Headline betitelte vor einigen Tagen das Versicherungsmagazin einen Beitrag, der in der Vermittler-Community für einige Diskussion sorgte. In der Sache ging es dabei um Äußerungen des Bundesverbandes der Deutschen Versicherungsmakler (BDVM), nach denen insbesondere Einzelmakler infolge der Digitalisierung „anfällig für digitale Helfer wie Pools“ würden:

<https://www.versicherungsmagazin.de/rubriken/branche/versicherungsmakler-warnen-vor-pools-2222677.html>

Das Versicherungsmagazin zitiert dabei unter anderem Hartmut Goebel, Vizepräsident des BDVM: „Das führt ganz schnell zu einem Einbruch fremder Geschäftsmodelle in das eigene Unternehmen und geht mit einem Autonomieverlust einher.“ Statt „Geschäftemachern“ zu vertrauen, sollten kleinere Versicherungsmakler eher nach Kooperationen suchen.

## Alle Pools sind also „Geschäftemacher“?

Starker Tobak. Wir haben den Bericht zum Anlass genommen, das Thema einmal mit Branchen-Insidern, aktiven Maklern ebenso wie Vertretern der Pools, zu diskutieren. Das Ergebnis zeichnet ein weitgehend anderes Bild: Vielmehr lebt die Branche offenbar von

vielfach erfolgreicher Symbiose zwischen Pools und Vermittlern, aber auch vom stetigen Wettbewerb der Poolanbieter untereinander. Aber es gibt auch kritische Stimmen.

## Wir haben eine Auswahl der Statements zusammengefasst:

---

**Carsten Walendy**, Partner bei W & P Assekuranz – Versicherungsmakler & Finanzanlagenvermittler, meint: „Ich sehe die Zusammenarbeit mit einem Pool als Symbiose beziehungsweise gegenseitige Partnerschaft. (...) Wer aber schwerpunktmäßig wie ich im Investmentbereich als Finanzanlagenvermittler unterwegs ist, weiß, dass ohne Pools beziehungsweise Direktanbindungen über diverse Plattformen nichts mehr geht.“

**Achim Finke**, Geschäftsführer bei con4b, gibt zu bedenken: „Wie alles hat es immer mehrere Seiten. Fakt ist, dass ohne die großen Pools viele Einzelkämpfer aufhören müssten, weil sie einfach zu schlecht aufgestellt sind. Bei vielen kann man nicht von einem Makler reden, es sind mehr Vertriebler für Privatkundenprodukte. (...) Das führt natürlich dazu, dass der Makler, der alles über einen Pool macht, eigentlich nur ein Vertreter des Pools ist. So wie ein AOler, der alles von seiner Gesellschaft bekommt.“

**Markus Baltes**, Geschäftsführer bei RÜ-Finanz, betont: „Ein Pool ist ein Wirtschaftsunternehmen und es will für seine Dienstleistungen auch Geld verdienen. Wichtiger Punkt, es muss eine Zusammenarbeit auf Augenhöhe sein.“

**Nico Streker** von Asspick Versicherungsmakler GmbH meint: „Es kommt – wie so häufig – darauf an, was der Bedarf vom Makler ist. Alles über einen Poolpartner oder Produktpartner zu steuern, halte ich für bedenklich. Als Konzept (...) empfehlen wir einen Mix aus eigener Anbindung und Kooperationen – gerade im qualifizierten Firmengeschäft.“



**Christian Schwalb**, Geschäftsführer der BSC GmbH, sieht Poolanbindungen als wesentlichen Teil des Marktes: „Wer nicht selbst als Assekurateur unterwegs ist oder als Versicherungsvermittler nur auf eine sehr enge, ausgewählte Gruppe von Partnern setzt, kommt an Pools nicht vorbei. Die größeren Pools, die heute noch Geld verdienen, haben in den letzten Jahren vieles richtig gemacht. (...)“

Aus meiner Sicht ist der Pool kein Auslaufmodell, sondern viel mehr der Einzelmakler und die kleineren Vertriebe und Maklervereinigungen, weil der Kostendruck bei sinkenden Margen einfach zu groß ist.“

---

„Pools sichern das Lebenswerk“: Klare Statements der Poolchefs

---

**Oliver Drewes**, Geschäftsführer und Vorstand der Maxpool-Gruppe, äußert sich mit klaren Worten: „Die unternehmerische Entscheidung, ob mit einem Pool gearbeitet werden soll oder nicht, kann ja jeder für sein Unternehmen treffen. Wenn ein Makler alle Techniken und Mehrwerte eines Pools hausintern selber abwickeln möchte und es sich selber leisten mag, dann kann er das machen.“



Deswegen all diejenigen Makler, die mit Pools kooperieren als „zu kleine und schlecht organisierte Maklerbetriebe“ zu bezeichnen, finde ich vermessen und ausdrücklich unzutreffend.“



Ebenso **Oliver Pradetto** von Blau Direkt: „Die Erkenntnis ist total langweilig. Das Thema Abhängigkeit wird gerne als Warnung vor Pools von Leuten eingesetzt, die kaufmännisch noch nicht ganz geblickt haben, wie unser modernes Wirtschaftsleben funktioniert. Abhängigkeit? Das ist ja was böses. Ja stimmt. So war das früher. Was aber nützt es einem denn unabhängig, aber dafür defizitär zu arbeiten?“

**Norbert Porazik** von FondsFinanz ergänzt: „In Sachen Produktauswahl,

glaube ich, dass Pools die Unabhängigkeit von Versicherungsmaklern massiv!!! stärken!!! (...) In Sachen Unabhängigkeit schränken Pools die Unabhängigkeit der Versicherungsmaklern auch nicht ein. Durch massive Einsparungen in der Administration stärkt auch hier der Pool die Wirtschaftlichkeit des Versicherungsmaklers. Außerdem sichern Pools das Lebenswerk und den Bestand von Versicherungsmaklern.“



Versicherungsmakler **Jürgen Bechstein** aus Wiesbaden entgegnet: „Bescheidener finde ich, dass mir als kleinem Einzelmakler von lokalen Maklerbetreuern nicht die gleichen Rabattierungsmöglichkeiten und Courtagen eingeräumt werden, wie den Pools. Das macht das Poolen für Einzelkämpfer interessant. Dass sich der ehemals unabhängige Makler damit in Abhängigkeiten begibt, ist definitiv so und perspektivisch auch nicht ganz ungefährlich.“

**Thomas Brosche** von der FondsKonzept AG verweist vor allem auf die Kerndienstleistungen der Pools: „Die Leistung eines Pools fängt doch erst da an, wo die Leistung der Gesellschaften endet. Natürlich kann sich auch jeder Makler selbst um die

Entwicklung einer Leistungsfähigen IT kümmern oder sich von einem Softwaredienstleister in eine vergleichbare Abhängigkeit bringen lassen.“



**Martin Steinmeyer**, Vorstand bei Netfonds, fügt hinzu: „Die Aussage “Pool” trifft das, was wir heute leisten im Grunde gar nicht mehr. Die technische und rechtliche Dienstleistung ist in den letzten Jahren weiter in der Fokus gerückt, – weil unsere Kunden genau hier Unterstützung benötigen. Dabei geht es um einfache Prozesse, die betriebswirtschaftlich sinnvoll und rechtlich belastbar sind. Ausserdem bietet der “alte Pool” mit diversen Spezialisten eine unabhängige Know-How-Plattform. Das Ganze ist ein Lösungspaket, das zudem freiwillig genutzt wird.“

Ein vielleicht visionärer Kommentar indes kam von **Hans Steup**, Inhaber der Versicherungskarrieren: „Wer sagt denn, dass ein Pool in Zukunft nicht (auch) Vertrieb werden kann?“

In diesem Sinne: Wie ist Ihre Meinung?

Den gesamten Dialog auf Facebook finden Sie in der Gruppe „Der Versicherungsmakler“:

<https://www.facebook.com/groups/der.versicherungsmakler/permalink/2043332809035162/>

Falls Sie noch nicht Mitglied der Gruppe sind: Her geht’s zur Startseite:

<https://www.facebook.com/groups/der.versicherungsmakler/>

—

Titelbild: © [ikonoklast\\_hh/fotolia.com](https://www.fotolia.com/ikonoklast_hh/)

Beitragsbilder: ©Christian Schwalb/BSC die Finanzberater; ©Oliver Drewes/Maxpool; ©Oliver Pradetto/Blau Direkt; ©Norbert Porazik/FondsFinanz; ©Martin Steinmeyer/Netfonds