

Donnerstag, 27. August 2015

[Berater](#)

Maklerpools: Mit dem Markt verändern

Cash. hat 23 Maklerpools zu ihrer Markteinschätzung bezüglich Konsolidierung, Vergütungsformen und erwartete Provisionserlöse befragt. Obwohl die Mehrheit der Pools mit schwieriger werdenden Marktbedingungen rechnet, bleiben sie doch optimistisch.



[1]

Das Jahr 2014 lief gut für Maklerpools. Die Verschnaufpause könnte jedoch nur von kurzer Dauer sein, die meisten Marktteilnehmer stellen sich auf große Herausforderungen ein.

Wie die aktuelle [Cash.-Hitliste der Maklerpools](#) [2] zeigt, verlief das Jahr 2014 für die meisten Pools insgesamt positiv – aber es bleibt spannend.

So werden sich die weitreichenden Folgen des Lebensversicherungsreformgesetzes ([LVRG](#) [3]) erst ab diesem Geschäftsjahr voll zeigen.

Serviceleistungen sind anzupassen

Sinkende Vergütungen im Lebensversicherungsbereich werden zur Folge haben, dass Makler die rückläufigen Einnahmen durch andere Geschäftsbereiche ausgleichen werden.

Das bedeutet gleichzeitig für [Maklerpools](#) [4], dass sie ihre Serviceleistungen dementsprechend anpassen müssen.

Mehr zum Thema Maklerpool



- [Haftungsdächer: Positive Entwicklung in 2014](#) [5]

“Das LVRG hat zur Folge, dass Maklerpools weitere Investitionen in die technische Ausstattung

beziehungsweise Abwicklung investieren müssen“, meint Jürgen Afflerbach, Vorstandsvorsitzender der Augsburger 1:1 Assekuranzservice AG.

Diese Investitionen seien notwendig, um kleinpreisige Versicherungen in hoher Stückzahl abwickeln zu können. „Diesen hohen finanziellen Aufwand gilt es für die Maklerpools zu stemmen, hierbei stellt sich die Frage, wer sich diese hohen Investitionen leisten will beziehungsweise kann“, so Afflerbach weiter.

Marktbedingungen werden schwieriger

Dementsprechend zeigt die Befragung der Unternehmen durch Cash., dass eine Mehrheit der Befragten mit schwieriger werdenden Marktbedingungen und einer weiteren Konsolidierung rechnen.

Seite zwei: [Prognose: Zahl der Maklerpools rückläufig](#) ^[8]96 Prozent der Unternehmen rechnen damit, dass die Zahl der am Markt tätigen Berater in den nächsten Jahren sinken wird. 87 Prozent der Befragten erwarten zudem, dass sich die Zahl der Maklerpools in Zukunft weiter reduzieren wird.



[9]

Quelle: Cash.

„Wir gehen davon aus, dass sich in absehbarer Zeit weitere Anbieter dazu entschließen, den Markt zu verlassen, da sie die steigenden Anforderungen nicht mit erforderlicher Innovationskraft, finanzieller Stärke, Marktkompetenz und Branchenerfahrung beantworten können“, sagt [Oliver Lang](#) ^[10], Vorstand des Oberurseler Maklerpools BCA.

Generalisten versus Spezialisten

Bei der Frage, ob sich in Zukunft eher Vollsortimenter oder spezialisierte Maklerpools am Markt bewähren werden, herrscht indes Uneinigkeit unter den Unternehmen.

„Wie bei intelligenten Investmentanlagen, die durch möglichst breite Streuung zu einer Minimierung von wirtschaftlichen wie unternehmerischen Risiken beitragen, sind es strategisch langfristig planende Vollsortimenter, denen auch heftige Kursschwankungen nichts anhaben können“, glaubt BCA-Vorstand Lang.

Mehr zum Thema LVRG



- [Ein Jahr LVRG: Makler beurteilen Geschäftslage pessimistisch](#) ^[11]

Nichtsdestotrotz werde aber sicher auch genügend Platz für sogenannte Nischenanbieter auf dem Markt

bleiben, so Lang weiter.

Oliver Pradetto, Geschäftsführer des Lübecker Pools [Blau direkt](#) ^[14], glaubt an einen klaren Vorteil der Spezialisten und sieht im Vollsortimenteransatz ein Auslaufmodell: "Der Allrounder stirbt – zusammen mit den Maklern, die ihm am längsten die Treue halten."

Weitere Regulierungen stehen an

Nicht nur das LVRG wird das Marktgeschehen in den nächsten Jahren bestimmen, stehen doch mehrere Regulierungen an. So steht beispielsweise die gesetzliche Umsetzung der EU-Richtlinie 2014/17 vom 4. Februar 2014 unmittelbar bevor.

Seite drei: [Ende des Provisionsmodells unwahrscheinlich](#) ^[15] Gemäß dem aktuellen Gesetzentwurf zum Paragraphen 34i Gewerbeordnung benötigen "[Immobilienkreditvermittler](#) ^[16]" künftig eine behördliche Erlaubnis, die unter anderem an Zuverlässigkeit, geordnete Vermögensverhältnisse und Sachkunde gebunden ist.

Zudem werden die beiden europäischen Richtlinien Insurance Distribution Directive (IDD) und MiFID II (Markets in Financial Instruments Direktive) die Branche vor neue Aufgaben stellen. In beiden Richtlinien wurde auf ein [Provisionsverbot](#) ^[17] verzichtet, wobei den europäischen Mitgliedsländern die Vorgabe strengerer Regeln erlaubt ist.

Ende des Provisionsmodells unwahrscheinlich

Der Großteil der von Cash. befragten Maklerpools hält ein Ende des Provisionsmodells in Deutschland jedoch für unwahrscheinlich. 87 Prozent glauben nicht, dass es langfristig ein Provisionsmodell geben wird. Dennoch könnte auch ohne ein Verbot die Honorarberatung als alternative Vergütungsform an Bedeutung gewinnen.



[18]

Quelle: Cash.

Immerhin sieht die MiFID II vor, dass sich ein Berater nur dann "unabhängig" nennen darf, wenn er ausschließlich [mit Honoraren vergütet](#) ^[19] wird. In der "Honorarfrage" sind die Maklerpools geteilter Ansicht: Nur eine knappe Mehrheit von 52 Prozent glaubt nicht, dass [Honorarberatung](#) ^[20] in Deutschland an Bedeutung gewinnen wird.

48 Prozent meinen, dass die alternative Vergütungsform künftig eine wichtigere Rolle einnehmen wird. Trotz der anstehenden Herausforderungen blicken die Unternehmen optimistisch in die nähere Zukunft.

Porazik: "Chancen überwiegen Risiken"

"Meiner Meinung nach [überwiegen aktuell die Chancen die Risiken](#) ^[21]. Letztlich aber muss man als Maklerpool einfach auch bereit sein, sich mit dem Markt zu verändern", meint Norbert Porazik, Geschäftsführer der Münchener Fonds Finanz.

Die Cash.-Umfrage ergab, dass 92 Prozent der Maklerpools, Verbände und Haftungsdächer erwarten, dass die Provisionserlöse 2015 im Vergleich zum Vorjahr steigen werden. Inwieweit sich diese Erwartungen bewahrheiten, wird Cash. in der nächsten Hitliste der Maklerpools analysieren. (jb)