

Studie

Maklerpools: Geschäftsmodelle auf dem Prüfstand



Maklerpools Regulierung Transparenz Vertrieb Geschäft

Foto: StartupStockPhotos / pixabay.com

Untersucht: Wie agieren Maklerpools im aktuellen Marktumfeld?

Maklerpools: Wie passen die Unternehmen ihre Geschäftsmodelle aktuell an ökonomische, rechtliche und politische Herausforderungen an? Welche Defizite gibt es in Sachen Transparenz? Die Studie „Maklerpoolanalyse 2014 – Entwicklungen, Geschäftsmodelle, Transparenz“ der V.E.R.S. GmbH Leipzig nimmt die Pools, Servicegesellschaften und Maklerverbände genauer unter die Lupe.

Bewegung und Umbruch kennzeichnen die aktuellen Entwicklungen im Markt der Pools. Das Entwicklungspotenzial und die Marktfähigkeit einzelner Unternehmen spiegeln sich sowohl in Kennzahlen, wie z. B. Umsatzerlösen, Jahresüberschüssen oder der Eigenkapitalausstattung, als auch in den Geschäftsmodellen wider. Eine Anpassung des Geschäftsmodells wird daher für einzelne Unternehmen unausweichlich. Zugleich wird die Fähigkeit, vorausschauend, schnell und flexibel auf die bestehenden Herausforderungen zu reagieren, der Schlüssel zum zukünftigen Erfolg. Diesen und weiteren Themenstellungen widmet sich die im März 2015 veröffentlichte Maklerpoolanalyse.

Mit 26 Vorständen und Geschäftsführern von Maklerpools (Auflistung der teilnehmenden Pools in Tabelle 1) wurden persönliche Interviews geführt. Einbezogen wurden nicht nur Maklerpools im engeren Sinne, sondern auch Maklerverbände, Servicegesellschaften oder Assekuradore, Unterschiede sind ausgewiesen. Die in den Interviews gewonnenen Daten bieten umfangreiche Erkenntnisse zu den verfolgten Geschäftsmodellen, Beziehungsstrukturen zu Produktgebern und Vertriebspartnern sowie zum Dienstleistungs- und Serviceportfolio der Unternehmen. Ergänzend zum qualitativen Teil der Untersuchung wurden ausgewählte Geschäftsberichts-kennzahlen anhand öffentlich zugänglicher Informationen analysiert, die Aussagen zur Marktposition und Solvenz der teilgenommenen Maklerpools erlauben. Beide Teile der Studie wollen so ein aussagekräftiges Gesamtbild zu den Geschäftsmodellen, Entwicklungslinien und zur Transparenz im Maklerpoolmarkt vermitteln.

	Vollständiger Unternehmensname (alphabetische Reihenfolge)
1.	1:1 Assekuranzservice AG
2.	allfinanztest.de GmbH Deutschland
3.	Apella AG
4.	aruna GmbH
5.	BCA AG
6.	blau direkt GmbH & Co. KG
7.	CHARTA Börse für Versicherungen AG
8.	ConceptIF AG
9.	Consensus Maklerverbund GmbH
10.	Deutsche Makler Union GmbH
11.	FinanzNet Holding AG
12.	Fonds Finanz Maklerservice GmbH
13.	FondsKonzept AG
14.	FONDSNET Holding GmbH
15.	insuro Maklerservice
16.	Jung, DMS & Cie. Pool GmbH
17.	maxpool Servicegesellschaft für Finanzdienstleister mbH
18.	Netfonds AG
19.	[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH
20.	SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG
21.	Status Beratungsgesellschaft mbH
22.	TIGON AG
23.	VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft eG
24.	vfm Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH
25.	VFV GmbH - Der Sachpool
26.	WIFO Wirtschafts- & Fondsanlagenberatung und Versicherungsmakler GmbH - Verbund unabhängiger Versicherungsmakler

Mehr Transparenz im Geschäftsmodell von „Maklerpools“ wäre hilfreich

Ein Blick auf die untersuchten Maklerpools zeigt eine Vielfalt sowohl bei den verfolgten Geschäftsausrichtungen als auch bei den Beteiligungsstrukturen. Nahezu drei Viertel der befragten Gesellschaften sind Teil einer Unternehmensgruppe. Dabei werden oft gleichzeitig mehrere Geschäftsmodelle (Maklerpool, Maklerverband, Assekuradeur und Servicegesellschaft) verfolgt. Bei einigen Unternehmensgruppen bildet erst die Einheit unterschiedlicher Gesellschaften das Konstrukt „Maklerpool“ (z. B. bei der vfm Gruppe).

Insgesamt sieht sich die Mehrzahl der untersuchten Unternehmen (73 Prozent) als Maklerpool. 46 Prozent der Befragten operieren zudem als Servicegesellschaft, 35 Prozent sind Maklerverbünde und zwei der untersuchten Unternehmen geben an, ebenfalls das Geschäftsmodell eines Assekuradeurs zu betreiben. In diesem Zusammenhang ist anzumerken, dass keine einheitliche Definition einzelner Geschäftsmodelle und somit auch keine trennscharfe Abgrenzung untereinander möglich sind. Die teilweise komplexen Gesellschaftsstrukturen erschweren oft auch das Verständnis über das jeweilige Geschäftsmodell. Hier wäre mehr Transparenz hilfreich.

Unterschiedliche Beteiligungsstrukturen von Versicherern und Maklern an Maklerpools

Zudem weisen die untersuchten Unternehmen differenzierte Beteiligungsstrukturen auf. Zwei der Maklerpools befinden sich ausschließlich im Eigentum von Versicherungsunternehmen. So gehört die 1:1 Assekuranzservice AG zu 100 Prozent der WWK Lebensversicherung a. G., die SDV AG steht zu 100 Prozent im Eigentum der Signal Iduna Holding AG. 44 Prozent der Unternehmen geben an, den Geschäftsführern zu gehören bzw. in Familienbesitz zu sein.

Mit der CHARTA AG sowie der VEMA eG befinden sich zwei der befragten Unternehmen zu jeweils 100 Prozent im Eigentum ihrer angebotenen Makler. Weitere drei Gesellschaften geben an, dass Makler an ihrem Unternehmen, wenn auch zu geringen Anteilen, mitbeteiligt sind (Apella AG, FondsKonzept AG und Netfonds AG).

Zuverlässigkeit bei der Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern von hoher Relevanz

Im Durchschnitt arbeiten die Unternehmen nach eigenen Angaben mit 3.134 Vertriebspartnern zusammen, wobei die Unterschiede zwischen den Gesellschaften sehr groß sind: So zählt die Fonds Finanz GmbH 26.000, die TIGON AG 250 Vertriebspartner. Etwa 30 Prozent der Maklerpools führten an, mit anderen Maklerpools zu kooperieren, fast ein Viertel arbeitet nach eigenen Angaben mit Banken zusammen, und 50 Prozent zählen Vertriebsorganisationen zu ihren Vertriebspartnern. Gleichwohl stammt das eingereichte Geschäft fast ausschließlich vom Makler. Nur bei der Apella AG, FinanzNet AG und WIFO GmbH kommen ca. 30 Prozent des Neugeschäfts von Vertriebsorganisationen.

Nahezu alle Befragten schließen aus, dass Ausschließlichkeitsvertreter und/oder Mehrfachagenten Geschäft über ihr Unternehmen einreichen. 31 Prozent der befragten Unternehmen verfügen allerdings im Unternehmensverbund über eine gesonderte Gesellschaft speziell für Mehrfachagenten. Vier weitere Maklerpools (FondsKonzept AG, maxpool GmbH, Status GmbH und WIFO GmbH) planen, eine entsprechende Gesellschaft zu gründen. Vor Anbindung der Vertriebspartner wird nicht nur die IHK-Registrierung geprüft – 96 Prozent aller Befragten gaben dies an – auch die AVAD-Auskunft (88 Prozent), der Nachweis der Gewerbeerlaubnis (77 Prozent) sowie die SCHUFA-Auskunft (69 Prozent) gehören zu den wichtigsten Prüfroutinen der Maklerpools. 69 Prozent der befragten Gesellschaften versichern zudem, die Zuverlässigkeitsprüfung in bestimmten Zeitabständen zu wiederholen. Diese Angaben machen deutlich, dass ein großer Wert auf die Zusammenarbeit mit zuverlässigen Vertriebspartnern gelegt wird.

Vermögensschadenhaftpflicht und solide Basis für Geschäftsbeziehungen

Im Versicherungsbereich arbeitet ein Großteil der Pools mit allen relevanten Anbietern am Markt zusammen. Dabei spielen bei der Auswahl der Produktgeber neben der Produktqualität

sowie der Nachfrage der angebotenen Vertriebspartner vor allem die Finanzstabilität, das versicherungstechnische Ergebnis sowie das Rating eine wesentliche Rolle.

Auch die Maklerpools sind dazu angehalten, gegenüber ihren Kooperationspartnern Sicherheiten zu stellen und somit eine solide Geschäftsbeziehung zu gewährleisten. So sind 87 Prozent der befragten Maklerpools bereit, im Insolvenzfall ihren Produktgebern gegenüber Sicherheiten zu stellen bzw. sie tun das bereits. 65 Prozent davon verfügen über eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung und 50 Prozent haben eine persönliche selbstschuldnerische Bürgschaft abgegeben. Sieben Maklerpools weisen eine Patronatserklärung der Muttergesellschaft auf. Darüber hinaus lassen 54 Prozent der Maklerpools ihre Kreditwürdigkeit durch externe Dienstleister beurteilen.

Die Sicherheiten den Vertriebspartnern gegenüber sind ebenfalls vielfältig: Neben der Patronatserklärung der Muttergesellschaft gehören dazu die Abtretung der Bestände an Makler und entsprechende Treuhandklauseln in den Verträgen sowie eine solide Eigenkapitalausstattung.

Darüber hinaus geben die Studienergebnisse die Einschätzungen der Repräsentanten der Maklerpools zu ausgewählten rechtlichen, politischen und ökonomischen Herausforderungen, die aktuell eine besondere Relevanz für den Maklerpoolmarkt besitzen, sowie deren Auswirkungen auf die Geschäftsmodelle wieder. Lesen Sie hier Teil 2 der Studienergebnisse auf Versicherungsbote.de: [Maklerpools: Transparenzdefizite, Weiterbildung und Regulierung](#)

Die Studie „Maklerpoolanalyse – Entwicklungen, Geschäftsmodelle, Transparenz“ der V.E.R.S. Leipzig GmbH wurde in konzeptioneller Zusammenarbeit und im Auftrag der ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung a.G., der AXA Konzern AG, der IDEAL Lebensversicherung a.G., des Continentale Versicherungsverbands und der Zurich Gruppe Deutschland von März bis Dezember 2014 durchgeführt (Interviewphase und Analyse der Geschäftsberichte) und im März 2015 auf ca. 340 Seiten veröffentlicht.