



Oliver Drewes, Maxpool

Der Hamburger Maklerpool Maxpool möchte nur noch mit Partnern arbeiten, die aus seiner Sicht einen qualitativ hochwertigen Service bieten. Daher beendet man sämtliche Kooperationen mit Fintechs.

Maxpool hat Fintechs die Zusammenarbeit gekündigt. Bestehende Verträge seien aufgelöst worden, meldet der Hamburger Maklerpool, der das Vorgehen damit begründet, dass diese Unternehmen keine qualitative Beratung nach Maxpool-Standards liefern könnten.

"Neue Finanztechnologien stellen für Maxpool die Zukunft der Branche dar. Die Digitalisierung des Maklers dabei aber mit den Geschäftsmodellen von anonymen Fintechs-Startups zu verwechseln, ist aus meiner Sicht falsch. Kooperationen mit Unternehmen, die nur Bestände einsammeln, halten wir für nicht partnerschaftlich gegenüber Maklern, die verantwortungsvoll für eine individuelle Kundenberatung eintreten", führt Maxpool-Geschäftsführer Oliver Drewes aus.

Klare Kante

Der Pool bezieht damit Stellung in der aktuellen Diskussion um Fintechs, die Kunden mittels einer App Übersichten zu ihren Versicherungspolicen und auch Geldanlagen bieten. Die jungen Unternehmen, die alle eine Maklerzulassung haben, beraten Kunden aber auch online, einige bieten für bestimmte Produkte zudem Direktabschlüsse an. Das Geschäftsmodell dieser Start-Ups ist aber, dass sie damit Bestände generieren möchten – auch zulasten anderer Makler.

Einige Pools wie Blau Direkt, Jung, DMS & Cie. und Fonds Finanz haben daher selber Apps gestartet oder sind auf dem Weg dahin, um angeschlossenen Partnern und Kunden ebenfalls den Service eines virtuellen Versicherungsordners bieten zu können ([FONDS professionell ONLINE berichtete](#)). Zugleich bleibt der angestammte Berater aber als Kontaktperson bestehen – und die Bestände auch bei ihm. (jb)