

**MAKLERPOOLS**  
Die aktuelle Hitliste

**FONDSPOLICEN**  
Worauf Anleger achten sollten

**IMMOBILIENAKTIEN**  
Die Assetklasse  
vor dem  
Comeback

Investieren  
wie die Profis

# Cash

**Sonderdruck**  
aus Cash. 9/2010

Empfohlen von



Assekuranzservice AG

## MEHR RENDITE MIT AKTIEN

Börsenexperte  
**Dirk Müller** verrät  
die besten Märkte  
und Strategien



# Rundum-Paket-Pool

**MARKTREPORT** Die Welt der Maklerpools verändert sich. Wer mit wem kooperiert, was Makler heute von ihrem Pool erwarten, welche Technik gefragt ist und nicht zuletzt, wer im vergangenen Jahr sein Geschäft besonders erfolgreich betrieben hat.



**D**iese beiden Herren haben allen Grund zur Freude: Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender des Grünwalder Maklerpools Jung, DMS & Cie. (JDC), steht ganz oben auf dem Siebertreppchen der diesjährigen Hitliste der Maklerpools, auch wenn das Unternehmen bei den Umsatzerlösen Federn lassen musste. Der Augsburger Pool 1:1 Assecuranzservice mit Jürgen Afflerbach an der Spitze konnte das mit Abstand größte Umsatzplus im Vergleich zu allen anderen Maklerpools einfahren.

Konkret in Zahlen ausgedrückt heißt das (siehe Tabelle Seite 4): JDC hat im abgelaufenen Geschäftsjahr 2009 rund 44 Millionen Euro Provisionserlöse erwirtschaftet. Auf Rang zwei folgt der Bad Homburger Maklerpool BCA mit etwas mehr als 41 Millionen Euro, auf Rang drei der Kieler Assecuradeur Domcura (40 Millionen Euro). Umsatzzuwachs und -verlust halten sich in diesem Jahr in etwa die Waage. Während die Finanzvertriebe schon im Jahr 2008 Umsatzeinbußen vermeldeten, ging es den Pools mit Blick auf die Cash.-Hitliste aus 2009 noch vergleichsweise gut: Weniger als ein Drittel beklagte damals Umsatzverluste. Doch mit einem Jahr Verspätung trifft die Krise offensichtlich nun auch die Maklerpools. Gerade diejenigen mit viel Investmentgeschäft haben im vergangenen Jahr im Zuge der Finanzkrise Verluste eingefahren.

„Wir hatten 2009 aufgrund der Krise das bisher herausforderndste Jahr.“ Dr. **Sebastian Grabmaier**, Vorstandsvorsitzender Jung, DMS & Cie.

Karsten Dümmler, geschäftsführender Gesellschafter von Netfonds, Hamburg, bringt es auf den Punkt: „2009 kam einer Achterbahnfahrt gleich. Ein ständiges Auf und Ab. Der Investmentbereich war geprägt von steigenden Kursen bei ver-

gleichsweise weniger Umsätzen. Kunden und Berater sind beim Thema Geldanlage immer noch zögerlich.“ Netfonds verbuchte 13 Prozent weniger Umsatz. Rund 28 Prozent weniger erwirtschafteten BCA und der Nürnberger Pool Top Ten Investment-Vermittlung. Federn lassen musste auch Sieger JDC (minus 15 Prozent), der seine Wurzeln im Investmentgeschäft hat. Unternehmen mit dem Schwerpunkt Versicherungsgeschäft hingegen konnten auch 2009 zweistellige Zuwachsraten verzeichnen und ein schleppendes Anlagegeschäft offensichtlich eher kompensieren – auch wenn dieser Bereich von Einbrüchen durch die Krise nicht verschont blieb. So zum Beispiel 1:1 Assecuranzservice. Der Pool wuchs um mehr als 50 Prozent. Mit Abstand reihen sich Vfm Versicherungs- und Finanzmanagement mit Sitz in Pegnitz (plus 32 Prozent) sowie der Pool Degenia aus Bad Kreuznach (plus 25 Prozent) in die Riege der Gesellschaften ein, die bei den Provisionserlösen zulegen konnten.

## Konsolidierungszug rollt

Wie schlagen sich die Pools derzeit im Wettbewerb und welche Herausforderungen stehen in nächster Zeit noch an? Ähnlich den Vertrieben macht der Konsolidierungszug auch vor den Maklerpools nicht Halt. Wer heute mithalten will, muss mehr vorweisen können als ein umfassendes Produktangebot und ein funktionierendes Backoffice. Unternehmen mit einer dünnen Kapitaldecke werden es auf Dauer nicht schaffen, sich durchzusetzen. Chancen haben diejenigen mit starker Eigenkapitalbasis oder finanzstarken Partnern. Wichtig sind zudem eine gute Bonität und ein Geschäftsmodell, das tragfähig ist. Nach einer Umfrage von Cash. sind mittlerweile fast 60 Prozent der teilnehmenden Unternehmen an einem anderen beteiligt. Bei einem Drittel sind andere Unternehmen an der eigenen Firma beteiligt. Mit einem Blick auf die derzeitige Entwicklung werden die Beteiligungszahlen vermutlich noch ansteigen. So hat sich der Maklerpool BCA im Juni letzten Jahres mit der



Barmenia, dem Volkswohl Bund, der Stuttgarter Versicherungsgruppe und der Signal Iduna vier Maklerversicherer als Einzelaktionäre ins Boot geholt. Die Anteile wurden mittlerweile von anfänglich jeweils 8,33 Prozent auf 9,99 Prozent aufgestockt. Kritiker zweifeln bei solchen Konstellationen häufig die Wahrung der Unabhängigkeit an. Die BCA-Vorstände Dr. Michael Keilholz und Roland Röider halten indes an ihrer Unabhängigkeit fest. Sie haben in einem Interview mit Cash. im Frühjahr (siehe Cash. 4/2010) betont, dass sich die BCA selbst und ihren Aktionären einen schlechten Dienst erweisen würde, wenn die Unabhängigkeit nicht gewährleistet würde. Allein das Produktangebot stelle die Neutralität der BCA dar. Im Investmentbereich veröffentlichte der Pool seit langer Zeit die Top-Fonds-Liste mit über 100 Fonds verschiedener Kapitalanlagegesellschaften. Im Versicherungsbereich arbeitet man mit allen maßgeblichen Produktgebern seit Langem zusammen.

Die Zweifel an der Unabhängigkeit des Pools mit Versicherungsgesellschaften im Boot muss sich jedoch nicht nur die BCA gefallen lassen. Im Grunde trifft es alle Unternehmen, an denen in irgendeiner Höhe ein Versicherer oder ein anderer Kapitalgeber beteiligt ist. Gerade die Versicherer waren in den letzten Jahren sehr fleißig, wenn es um die Neugründung von Pools oder Vertrieben ging. Es geht nicht nur darum auf dem Markt mitzumischen, sondern auch um die Auslastung eigener Kapazitäten im Haus. So hat im Herbst letzten Jahres der Versicherer Signal Iduna mit der SDV Servicepartner der Versicherungsmakler ins Rennen geschickt. 2006 haben die WWK Versicherungen den Pool 1:1 Assekuranzservice gegründet. Beim Deutschen Ring wurden kürzlich die Vertriebs-einheiten neu zugeordnet. Hintergrund: Der Versicherer Signal Iduna und der Schweizer Versicherer Baloise hatten eine monatelange Auseinandersetzung um den Deutschen Ring. Ein Ergebnis war die spartenbezogene Aufteilung der Maklervertriebe. Während der Vertriebsarm Maklermanagement seit Juli alleinige Tochter von Deutscher Ring Leben ist, gehört der Systemmakler Alvecon nun mittelbar zu 100 Prozent zu Deutscher Ring Kranken.

Mitunter haben sich auf dem Markt auch andere Konstellationen herausgebildet. So wurde im März 2009 die Bardogruppe aus der Taufe gehoben, ein Zusammenschluss, der sieben Maklerpools unter einem Dach vereint. Die Gründer René Be-

rends, Geschäftsführer von Consensus, und Dr. Bernward Maasjost, Vorstand von Dr. Maasjost & Kollegen, haben sich zum Ziel gesetzt, dass alle Beteiligten von optimierten Prozessen und Rahmenbedingungen profitieren sollen, beispielsweise auf der Service- oder IT-Ebene.

#### **Kooperation oder Kauf?**

Ein weiteres Beispiel für eine Zusammenarbeit von Maklerpools ist die seit Dezember 2009 bestehende Kooperation zwischen Argentos und Germanbroker.net. Das Hauptziel: Den Partnern einen Full-Service auf beiden Seiten zu bieten. Die Unternehmen verfolgen zahlreiche Projekte, die die Bereiche IT, Produktentwicklung und Marketing umfassen. Die Vorstände der beiden Unternehmen Hartmut Goebel, Vorstand von Germanbroker.net., und Michael Weisz, Vorstand von Argentos, sind mit der Entwicklung zufrieden. Sie verbuchen nach eigenen Aussagen einen starken Zuwachs bei der Inanspruchnahme des Service- und Produktangebots. Zudem bringe die Zusammenarbeit laut Goebel einige Pluspunkte: „Mit einer steigenden Anzahl von Partnern sind wir in der Lage, sowohl unsere Verhandlungsposition bei Produktgebern zu stärken, als auch unser Serviceangebot stetig zu optimieren.“ Weisz ergänzt: „Ich denke, dass wir durch die

### „Unser Geschäftsmodell hat sich vom Start weg als richtig erwiesen.“

**Jürgen Afflerbach**, Vorstandsvorsitzender  
1:1 Assekuranzservice

strategische Allianz die angeschlossenen Partner gerade auf der IT-Seite gemeinsam noch besser unterstützen können. Die Zeiten, in welchen Pools als reine Einkaufsgemeinschaft agieren und für eine halbwegs reibungslose Abwicklung sorgen, sind vorbei.“ Erst durch moderne Softwarelösungen, die die gesamte Kundenhistorie dokumentieren und archivieren, seien Vermittler heute in der Lage, zeit- und kostensparend, aber vor allem rechtssicher zu beraten, so Weisz.

Neben strategischen Allianzen ist durchaus auch der Kauf eines Unternehmens nicht unüblich in der Branche. So hat der Maklerpool Wifo im Februar 2010 den PKV-Spezialvertrieb Financial Experts Group (FEG) erworben. Schon vor dem

Kauf war Wifo an FEG beteiligt. „Der wichtigste Grund für die vollständige Übernahme war, den Vorsprung bei der Arbeitsweise und den internen Prozessen gegenüber dem übrigen PKV-Markt und das Know-how der FEG der gesamten Wifo-Gruppe zugänglich zu machen und langfristig zu sichern“, erklärt Wifo-Geschäftsführer Karl Burkart. „Es ist uns ▶



## Maklerpool-Hitliste der testierten Erlöse

Die Hälfte der Pools hat 2009 Federn lassen müssen. Diejenigen mit Fokus auf Versicherunge konnten in den meisten Fällen zulegen.

Rang	Gesellschaft	PE 2009 in Mio. Euro	PE 2008 in Mio. Euro	Veränderung zu 2008 in %	Haftungsdach	Internet
1	Jung, DMS & Cie. AG	43,74	51,35	-14,82	ja	jungdms.de
2	BCA AG	41,25	57,86	-28,71	ja	bca.de
3	DOMCURA AG <sup>1)</sup>	40,25	34,07	18,14	nein	domcura-ag.de
4	Netfonds broker alliance - Netfonds GmbH	21,70	25,00	-13,20	ja	netfonds.de
5	pma Finanz- und Versicherungsmakler GmbH <sup>2)</sup>	17,90	18,40	-2,72	ja	pma.de
6	ARUNA GmbH <sup>2)</sup>	16,72	15,76	6,09	nein	aruna.de
7	<b>1:1 Assekuranzservice AG</b>	<b>16,00</b>	<b>10,50</b>	<b>52,38</b>	<b>ja</b>	<b>1zu1.ag</b>
8	Fondskonzept AG	15,73	18,14	-13,29	ja	fondskonzept.ag
9	Top Ten Investment-Vermittlungs AG	15,00	21,00	-28,57	ja	topten-ag.de
10	vfm Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH	8,50	6,45	31,78	nein	vfm.de
11	germanBroker.net AG	6,23	5,25	18,67	nein	germanbroker.net
12	degenia Versicherungsdienst AG <sup>4)</sup>	5,52	4,42	24,89	nein	degenia.de
13	AMEXPool AG	3,93	3,75	4,80	nein	amex-online.de
14	Finance Consult Maklerpool GmbH & Co. KG	2,44	2,54	-3,94	nein	financeconsult.net
15	allfinanztest.de GmbH Deutschland	0,74	0,80	-7,50	nein	allfinanztest.de

<sup>1)</sup> inklusive der Zahlen der Nordias GmbH Versicherungsmakler, Nordvers GmbH, Dieass GmbH, Dieter Busch GmbH, <sup>2)</sup> inkl. 0,62 Mio. Euro für Aruna Süd Versicherungsmakler GmbH testiert (2009); nur 15,76 testiert (2008), <sup>3)</sup> Zahlen der pma Finanz- und Versicherungsmakler GmbH per 30. 6. 2009 zzgl. der pma Finanz-Service GmbH per 31. 12. 2009, <sup>4)</sup> inklusive der Zahlen von DMU Deutsche Makler Union (100-prozentige Tochter der Degenia)

gelingen, alle Mitarbeiter, die für den Erfolg der FEG stehen, im Team zu behalten und dieses in die Wifo-Welt zu integrieren“, so Burkart.

### Wie die Pools Makler binden

Während die einen kooperieren oder durch Zukauf wachsen, gibt es andere, die auf der Strecke geblieben sind und offenbar auf dem Markt nicht mehr mithalten konnten oder aber sich das Geschäft gegenseitig abjagen. Letzteres scheint beim Versicherer HDI Gerling Leben der Fall zu sein. Das Unternehmen hat Anfang Mai bekannt gegeben, zwei seiner Vertriebsseinheiten schließen zu wollen. Erwischt hat es den Maklerdienstleister Partner Office und den Spezialvertrieb für wohlhabende Kunden der Generation 45-plus Deutsche Privativorsorge. Im Gegenzug sollte der Maklerpool Clarus gestärkt werden und Teile des Geschäfts der aufzulösenden Einheiten übernehmen. Grund: Überschneidungen in den Geschäftsmodellen. Drei Monate später gibt es auf Nachfrage bei HDI Gerling noch keine neuen Entwicklungen. Es werde derzeit geprüft, wie man sich künftig in diesem Bereich aufstellt, so ein Unternehmenssprecher.

Auch wenn Maklerpools über einen guten Kapitalstock verfügen und das Geschäftsmodell stimmt, ist dies noch lange kein hinreichendes Argument, Geschäftspartner in großer Zahl gewinnen zu können. Wie also schaffen es Pools, Makler an

sich zu binden – und vor allem zu halten? Das Kölner Marktforschungsinstitut You Gov Psychonomics hat in seiner jüngsten Studie „Maklerpools aus Sicht der Makler“ herausgefunden, dass fast die Hälfte der Makler vor allem Anbieter bevorzugen, die Zugangsmöglichkeiten zu möglichst vielen Versicherern und Investmentfondsanbietern offerieren. Gerade für kleinere Maklerbüros kann das von Vorteil sein, da sie über die Poolanbindung die Möglichkeit erhalten, auch bei größeren Gesellschaften Geschäft einzureichen. Damit umgehen

## Verfahren

Wie Cash. zu den Ergebnissen kam

In diesem Jahr besteht die Cash.-Maklerpoolhitliste aus mehreren Tabellen. In der Tabelle der testierten Provisionserlöse sind die Unternehmen aufgeführt, die ihre Erlöse durch einen Steuerberater, Wirtschaftsprüfer testieren ließen und/oder Jahresabschluss vorlegten. In einer zweiten Tabelle sind Pools ohne Testat gelistet, sie wurden alphabetisch geordnet. In weiteren Tabellen sind Umsatzanteile, die im Unternehmen verbleiben und Vertriebspartneranzahl aufgeführt. Auch diese wurden alphabetisch geordnet. Nicht alle Unternehmen haben sich entschieden, zu jeder Abfrage eine Angabe zu machen und sind daher nicht in allen Tabellen zu finden. Bei den Haftungsdächern sind alle Angaben in einer gesonderten Tabelle zu finden; die Erlöse sind alle testiert.

diese die Vorgabe eines Mindestumsatzes, der bei einer Direktanbindung an Versicherer oder Fondsgesellschaften häufig der Fall ist. Eine große Rolle spielen zudem die Erweiterung des eigenen Angebots (44 Prozent), das Angebot exklusiver Deckungskonzepte (41 Prozent) sowie die Unterstützung bei der Auswahl der besten Produkte (32 Prozent). Doch Verfügbarkeit und Vielfalt des Produktangebots genügen nicht. Entscheidet sich der Makler für einen Pool, erwartet er insbesondere bei Antrags- und Abwicklungsprozessen einen hochwertigen Service.

Punkten kann ein Maklerpool ebenso mit umfassenden IT-Kompetenzen, die eine weitgehend automatische Abwicklung der Prozesse ermöglichen; die Bereitstellung von Software wird mittlerweile erwartet. Wer das nicht bieten kann, muss damit rechnen, dass Makler abwandern oder sich nur die Rosinen aus dem jeweiligen Poolangebot herauspicken. Denn schon seit längerer Zeit geht der Trend stark zum Zweit- oder Drittpool. Im Schnitt arbeiten Makler der Psychonomics-Studie zufolge mit 2,8 Pools (2009: 2,7) zusammen. Etwa jeder Zweite nutzt die Dienste von mindestens drei Maklerpools. So gesehen ist die Anzahl der Partner, die beim jeweiligen Pool angebunden sind (siehe Tabelle Seite 7), nur bedingt aussagekräftig. Denn im Grunde geht aus der Anzahl nicht hervor, wie effektiv ein Pool arbeitet. Mit mehr Partnern steigt der Aufwand, ob dabei am Ende ▶

## Maklerpool-Liste der untestierten Provisionserlöse

Maklerpools nach Alphabet sortiert.

Gesellschaft	PE 2009 in Mio. Euro	PE 2008 in Mio. Euro	Veränderung zu 2008 in %	Haftungs-dach	Internet
ConceptIF AG	3,00	2,70	11,11	nein	conceptif.de
Insuro Maklerservice	1,85	1,75	5,71	nein	insuro.de
VFV GmbH – Der Sachpool	1,54	1,48	4,05	nein	der-sachpool.de
Wifo GmbH	21,60	25,20	-14,29	nein	wifo.com

mehr Umsatz und Ertrag generiert werden kann, ist nicht unbedingt gesagt.

Das Beispiel des Lübecker Maklerpools Blau Direkt zeigt, dass die Anzahl der Partner nicht unmittelbar mit dem wirtschaftlichen Erfolg zusammenhängt. Im August 2009 hat das Unternehmen angekündigt, die Zahl seiner Anbindungen von 3.600 auf maximal 1.000 herunterzufahren. Der Pool wolle sich auf die Makler konzentrieren, die einerseits die finanzielle Basis hätten, um künftig im Markt zu bestehen, andererseits erkannt hätten, dass Marktveränderungen auch die persönliche Bereitschaft zur Optimierung der eigenen Arbeitsweise erfordere, hieß es damals seitens des Unternehmens. Angekündigt wurden besserer Service und höhere Courtagen – das alles allerdings verknüpft mit einem Mitgliedsbeitrag oder einem bestimmten Mindestumsatz. Das Vorhaben, weniger Anbindungen zu haben, ist nach Aussagen von Kommanditist Oliver Pradetto gelungen: Aktuell habe Blau Direkt 817 Anbindungen, die etwa 6.000 Vermittlern entsprechen. „Wir haben unser Schulungsangebot und die Unterstützung im Internetgeschäft deutlich ausbauen können“, sagt er. Allerdings habe die Umstellung der Strategie zu einem Neugeschäftszuwachs von rund 110 Prozent geführt. Daher seien viele gute Vorsätze auf der Strecke ge-

blieben gibt er zu. Für die verbleibenden Baustellen benötigt der Pool deshalb mehr Unterstützung und sucht derzeit nach neuen Mitarbeitern für den Innendienst. Wer jedoch als Makler mit dem Pool zusammenarbeiten möchte, muss eine Empfehlung eines Blau-Direkt-Kollegen haben. Darüber hinaus „bedarf es der Teilnahme an einem Einführungsseminar, einer erfolgreichen Wirtschaftlichkeitsprüfung und zusätzlich verschaffen wir uns ein Bild, ob die Einstellung des Maklers zu uns passt“, erläutert Pradetto das Vorgehen.

### Mehr Service bieten

Doch wie hebt man sich von der Masse ab? Beispielsweise hat der Maklerpool 1:1 Assekuranzservice mit seiner Gründung im Jahr 2006 eine „Haftungsdach“-Variante für Versicherungsprodukte kreiert. Das heißt, das Unternehmen übernimmt die Haftung für die Produktauswahl. Allerdings gibt es den Schutz nicht für alle Produkte, sondern nur für die vom Pool ermittelte Top-Five-Liste, die nach einem bestimmten Verfahren erstellt wird: Um die besten fünf Kandidaten für jede Sparte herauszufiltern, sei es Hausrat oder Berufsunfähigkeit, bedient sich das Unternehmen eigenen Aussagen zufolge sämtlicher Vergleichsprogramme und arbeitet darüber hinaus mit Ratingunternehmen wie Fran-

ke & Bornberg zusammen. „Zusätzlich haben wir fünf Mitarbeiter im Research, die nichts anderes tun, als permanent Tarif-Updates in unser System einzupflegen“, erklärte Vorstandschef Afflerbach jüngst im Cash.-Interview (Cash. 7/2010). Entscheidet sich der Makler für das sechstbeste Produkt der Liste, gibt es keine Haftungsübernahme.

Ein weiteres Beispiel ist „poolnews.tv“, ein Informations- und Vertriebsunterstützungsportal, das der Maklerpool JDC in diesem Jahr gestartet hat. Seit Ende Februar haben Berater die Möglichkeit, sich per Video zu Produkten oder Vertriebsthemen zu informieren. Zum einen gibt es „E-Learning-Filme“, die für den Berater selbst ausgelegt sind. Weiterführende Informationen wie Verkaufsunterlagen zu gezeigten Filmen stehen den JDC Partnern zur Verfügung. Zum anderen gibt es „E-Selling-Filme“, die registrierte Vermittler dem Kunden per Link zukommen lassen können. Sieht sich der Kunde den Film an, erhält der Berater eine Abruflbestätigung per E-Mail und kann diesen daraufhin kontaktieren. Die Grundfunktionen, sich über Gesellschaften und deren angebotenen Produkte sowie Service zu informieren, können alle Internetuser nutzen.

Neben Service, vertriebsunterstützenden Maßnahmen sowie der Verfügbarkeit und Auswahl an Produkten stellt die technische Ausstattung der Maklerpools einen durchaus entscheidenden Aspekt dar. Im Vergleich zum Einzelkämpfer haben Pools die Möglichkeit, allein schon durch ihre organisatorische Aufstellung die Herausforderung einer effizienten technischen Abwicklung bieten zu können. Das beginnt bei Kundenverwaltungsprogrammen und reicht über Vergleichsrechner bis hin zu Provisionsabrechnungstools. „Der Trend ▶

## Haftungsdachanbieter

Auch bei den Haftungsdachanbietern mussten einige in 2009 Federn lassen und kleinere Brötchen backen als im Vorjahr. Die Zuwächse sind da, aber nicht mehr in der Höhe des Vorjahres. „Im Jahr 2009 steckten den Marktteilnehmern die Finanzmarkturbulenzen aus 2008 noch spürbar in den Gliedern. Besonders Privatanleger suchten nach sicheren Häfen und transparenten Anlagemodellen. Dennoch kehrten Schritt für Schritt verhaltenes Vertrauen und Zuversicht an den Markt zurück“, analysiert Jens Pardeike, Infinus-Vorstand die Situation.

Gesellschaft	PE 2009 in Mio. Euro	PE 2008 in Mio. Euro	Veränderung zu 2008 in %	Ant. d.i. Untern. verb. PE 2009 in Mio. Euro	Ant. d.i. Untern. verb. PE 2009 in Mio. Euro	Veränderung zu 2008 in %	Tied Agents	Internet
BN & Partners Deutschland AG	2,70	2,04	32,35	0,63	0,38	65,79	123	bnpartner.com
Europ. Financial Advisors Serv. GmbH <sup>1)</sup>	0,55	0,93	-40,86	0,37	0,21	76,19	377	efas-direct.de
INFINUS AG Finanzdienstleistungsins. <sup>1)</sup>	11,80	7,40	59,46	2,00	1,10	81,82	540	infinus.de
Jung, DMS & Cie. GmbH	8,96	10,75	-16,65	1,20	1,50	-20,00	3.000	jungdms.de
NFS Netfonds Financial Service GmbH	5,00	5,00	0,00	0,89	0,73	21,92	162	netfonds.de
Partner Bank AG	4,00	4,30	-6,98	k.A.	k.A.	-	350	partnerbank.at
Top Ten Portfolio Management GmbH	1,30	1,10	18,18	0,50	0,47	6,38	27	topten-ag.de

<sup>1)</sup> abweichendes Geschäftsjahr 1. 7. bis 30. 6.



## Bilanzsumme der Unternehmen in 2008 und 2009

Auskunftsgeber: ermöglicht den Vergleich zwischen Unternehmen der gleichen Branche und deren Vermögenslage.

Gesellschaft	Bilanzsumme 2009 in Mio. Euro	Bilanzsumme 2008 in Mio. Euro	Veränderung zu 2008 in %
<b>1:1 Assekuranzservice AG</b>	<b>10,70</b>	<b>10,40</b>	<b>2,88</b>
allfinanztest.de GmbH Deutschland	0,14	0,17	-17,65
AMEXPool AG	1,50	1,09	37,61
ARUNA GmbH	6,20	5,20	19,23
BCA AG	27,70	23,62	17,27
ConceptF AG	0,95	k.A.	-
degenia Versicherungsdienst AG <sup>1)</sup>	1,62	0,87	86,21
DOMCURA AG <sup>2)</sup>	31,19	29,85	4,49
Finance Consult Maklerpool GmbH & Co. KG	1,05	0,98	7,14
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	k.A.	8,65	-
Fondskonzept AG	19,35	14,51	33,36
germanBroker.net AG	3,24	3,02	7,28
Jung, DMS & Cie. AG	36,10	37,00	-2,43
Netfonds broker alliance - Netfonds GmbH	6,50	7,50	-13,33
pma Finanz- und Versicherungsmakler GmbH	6,20	6,60	-6,06
Top Ten Investment-Vermittlungs AG	5,70	6,00	-5,00
vfm Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH	1,70	1,52	11,84
VFV GmbH - Der Sachpool	0,46	0,44	4,55
Wifo GmbH	8,50	8,40	1,19

<sup>1)</sup> inklusive der Zahlen von DMU Deutsche Makler Union (100-prozentige Tochter der Degenia),

<sup>2)</sup> inklusive der Zahlen der Nordias GmbH Versicherungsmakler, Nordvers GmbH, Dieass GmbH, Dieter Busch GmbH

geht eindeutig in Richtung automatisierter Prozesse zur Steigerung der Effizienz“, sagt Andreas Quast, Geschäftsführer vom Vergleichssoftwarehersteller Innosystems. Die Möglichkeit des elektronischen Datenaustausches zwischen Vermittler und Versicherer müsse über den Pool gewährleistet werden, fordert er.

Um dieser Forderung gerecht zu werden besteht offenbar Verbesserungsbedarf. Denn für Unmut unter den Maklern sorgt immer wieder die Bedienung von Extranets der Versicherer und Pools mit individuellen Zugängen, Bedienungsflächen und Benutzerführungen. So würden der Studie Makler-Audit 2010 der Deutsche Versicherungsboerse zufolge 83 Prozent der über 500 Befragten Extranets der Versicherer viel häufiger nutzen, wenn der Zugang nicht zu kompliziert und nach Versicherern unterschiedlich wäre. „Eine Lösung der Zukunft ist die vollständige Integration sogenannter unternehmensübergreifender Prozessplattformen wie zum Beispiel ‚con:center‘ in die Maklerverwaltungsprogramme. Das spart beim Versicherer und beim Pool Kosten und stiftet hohen Nutzen für den angeschlossenen Makler, der alle Funktionen der Extranets über alle Anbieter hinweg sein Verwaltungsprogramm unter einer einheitlichen, bekannten Oberfläche zur Verfügung ge-

stellt bekommt“, sagt Marc Rindermann, Vorstand von Assfinet, einem Anbieter von Maklerverwaltungsprogrammen.

Einen Schritt in die von Rindermann favorisierte Richtung hat die Brancheninitiative „Single-Sign-On“ im Sommer letzten Jahres gemacht. Die Gründer der Initiative waren Maklerpool BCA und sieben Versicherer. Ziel des Zusammenschlusses: Eine einheitliche Login-Möglichkeit zu den Extranets der Gesellschaften der Finanz- und Versicherungsbranche zu schaffen. Die acht Unternehmen gründeten dann im Oktober die Gesellschaft Easy Login für die operative Umsetzung und den Betrieb der Single-Sign-On-Lösung. Anfang 2010 wurde das Vorhaben Realität. Die Makler werden von einer der teilnehmenden Gesellschaften bei Easy Login angemeldet. Dabei entscheidet die jeweilige Gesellschaft, ob der Vertriebspartner Zugang zum eigenen Extranet bekommt. Der Vermittler kann dann mit einem Passwort und Benutzererkennung auf alle für ihn frei geschalteten Extranets kostenfrei zugreifen. 7.500 Makler sind nach Angaben von Easy Login mittlerweile gemeldet und die Anfragen von interessierten Vermittlern nach weiteren Gesellschaften würden immer zahlreicher. „Die Makler fragen inzwischen auch direkt bei den Gesellschaften nach, wann denn eine Beteiligung an der

Brancheninitiative geplant ist“, sagt Easy-Login-Geschäftsführer Marek Ullrich. Er sieht auch eine Chance für Pools, die mehr Servicequalität bieten wollen, denn der Makler könne direkt vom Pool die Extranets der Gesellschaften erreichen. Der Maklerpool BCA hat im Zuge der Neuentwicklung seiner Beratungs- und Abwicklungsplattform „Broker Pool“ die Single-Sign-On-Lösung bereits integriert.

### Weiterbildung für Makler

Doch mit Technik und Produktumfeld ist das Gesamtpaket noch nicht fertig geschnürt. Auch der einzelne Makler muss sein Scherflein dazu beitragen und das hauptsächlich in Form von Qualifikation. Norbert Lamers, Geschäftsführer der Deutsche Makler Akademie (DMA), ist der Meinung, dass Pools in jedem Fall auf die Qualifikation ihrer angebundenen Makler achten: „Dadurch heben sich gute Maklerpools im Wettbewerb von weniger guten ab“, sagt er. Die Vorgaben der EU-Vermittlerrichtlinie gäbe einiges vor, was an Qualifikation mitzubringen sei. Lamers findet jedoch, dass es sich dabei lediglich um Grundvoraussetzungen handele. Wer sich darauf beschränken wolle, wäre zum Scheitern verurteilt. „Es wird immer wichtiger, den Kunden umfassend zu beraten“, sagt er. Dies spiegele sich derzeit auch in der steigenden Nachfrage der Makler nach einer Ausbildung in der Anlageberatung wider: Die unter anderem von der Akademie angebotene zertifizierte Weiterbildung zum „Experte Investment (DMA)“ brummt. Der Spezialisierungslehrgang wird nach eigenen Angaben vermehrt nachgefragt. Weiterbilden kann sich der Makler jedoch nicht nur in Akademien oder auf den von Pools häufig veranstalteten Roadshows. Zahlreiche Angebote von Onlineschulungen machen es möglich, dass er die eigenen vier Wände nicht verlassen muss. Vom Schreibtisch aus kann er über das Internet an Seminaren teilnehmen, die ihn mit Informationen zu neuen Produkten oder Tipps zum Ankurbeln des eigenen Vertriebs versorgen. In den meisten Fällen sind die Seminare interaktiv gestaltet, sodass der Makler während der Schulung Fragen an einen Moderator oder einen Experten zu stellen kann.

Ein Thema, das sowohl von Pools als auch von Maklern nicht aus den Augen gelassen werden darf, ist das des Nachwuchses. Seit mehr als einem Jahr gibt es die Initiative „Traumberuf Makler“. Der Auftrag: Werben für die Maklerberatung und für ▶

## Anteil der im Unternehmen verbliebenen Provisionserlöse

Diese Erlöse verbleiben im Unternehmen nach Abzug der Provisionsaufwendungen.

Gesellschaft	Anteil d.i. Untern. verbliebenen PE 2009 in Mio. Euro	Anteil d.i. Untern. verbliebenen PE 2008 in Mio. Euro	Veränderung zu 2008 in %
<b>1:1 Assekuranzservice AG</b>	<b>3,00</b>	<b>1,71</b>	<b>75,44</b>
allfinanztest.de GmbH Deutschland	0,27	0,27	0,00
AMEXPool AG	1,89	1,66	13,86
ARUNA GmbH	3,10	2,70	14,81
degenia Versicherungsdienst AG <sup>1)</sup>	1,96	1,58	24,05
Finance Consult Maklerpool GmbH & Co. KG	0,51	0,48	6,25
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	10,01	5,73	74,69
Fondskonzept AG	2,18	2,37	-8,02
germanBroker.net AG	2,11	1,73	21,97
Jung, DMS & Cie. AG	8,70	12,50	-30,40
Netfonds broker alliance - Netfonds GmbH	3,33	3,38	-1,48
pma Finanz- und Versicherungsmakler GmbH	3,40	3,30	3,03
Top Ten Investment-Vermittlungs AG	2,50	2,70	-7,41
Wifo GmbH	4,00	4,20	-4,76

<sup>1)</sup> inklusive der Zahlen von DMU Deutsche Makler Union (100-prozentige Tochter der Degenia)

den Maklerberuf. Zielgruppe sind Berufseinsteiger, Uni-Absolventen und Personen mit Interesse an Finanz- und Versicherungsberatung. Aber auch Pools selbst machen in Sachen Nachwuchs mobil. Der Bad Homburger Maklerpool BCA hat hierfür im Frühjahr dieses Jahres das Projekt „BCA Nachwuchsbörse“ aus der Tau-

fe gehoben. Die Mission: Vermittlung von Kontakten zwischen Maklern und Absolventen in der Berufsorientierung. Erst Anfang August hat die BCA eine Kooperation mit der Hochschule Lörrach geschlossen. „Der von der Universität angebotene duale Studiengang BWL-Finanzdienstleistungen ist ein idealer Ansatz, um Nachwuchs zu gewinnen. Die

BCA fungiert als Koordinator zwischen Universität und Maklern“, sagt Thomas Misch, Leiter Partnermanagement bei der BCA. Im November will Misch gemeinsam mit dem verantwortlichen Professor Dr. Jürgen Schenk Makler an die Hochschule einladen, um sie für das Thema Nachwuchs zu sensibilisieren und über den Studiengang zu informieren.

### Pools optimistisch

Was das bereits laufende Geschäftsjahr angeht, sind die Pools optimistisch gestimmt. „2010 fängt gut an. Wir freuen uns über ein Umsatzwachstum von über 50 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Dabei kann man feststellen, dass der Investmentbereich immerhin verhalten wächst. Alle anderen Teilbereiche er-

freuen sich stetig wachsender Nachfrage und Akzeptanz“, berichtet Dümmler von Netfonds. Der Maklerpool BCA plant nach eigenen Angaben weiterhin die Veränderung des Geschäftsmix der beiden Hauptgeschäftsfelder Investment und Versicherung als Voraussetzung für die angestrebte nachhaltige Ertragsstärke. Die Bad Homburger haben angekündigt, die Marktführerschaft im Investmentgeschäft weiter ausbauen zu wollen. Auch andere Unternehmen sehen wieder Zuwächse oder spüren es bereits: Allfinanztest erwartet acht bis zehn Prozent, Amexpool um 13 Prozent gesteigert zu haben, 1:1 spricht sogar von 60 Prozent. Von einer Steigerung geht auch Norbert Porazik, Geschäftsführer des Münchener Maklerpools Fonds Finanz, aus. Er konnte eigenen Angaben zufolge das Geschäftsjahr 2009 mit einem „sehr positiven Ergebnis abschließen“. Seine Prognose: „Im Geschäftsjahr 2010 rechnen wir ebenfalls mit einem enormen Umsatzwachstum bei steigenden Gewinnen und gehen anhand unserer derzeitigen Entwicklung und strategischen Planung davon aus, dass wir dieses Wachstum auch künftig fortführen werden.“

Ungeachtet der derzeitigen Umsatzentwicklungen wird die Bedeutung der Pools weiter steigen. Stefan Liebig, Geschäftsführer von Vfm Versicherungs- und Finanzmanagement, sieht eine steigende Nachfrage nach funktionierenden Netzwerken mit schlanken Prozessen. Damit einhergehend werde im Markt die Struktur des Einzelkämpfers aufgrund der hohen gesetzlichen Anforderungen aussterben, weil die Verwaltungsbelastung zunehmend erdrückender werde, findet Gerhard Schwarzer, Vorstandschef von Domcura. Wie sehen die beiden Vorstände Grabmaier und Afflerbach die Entwicklung? Grabmaier rechnet mit einer weiteren Regulierung des Finanzmarktes. Die Bedeutung der Pools steige dadurch, da einzelne Makler die Auflagen kaum noch allein bewältigen könnten. Afflerbach erwartet einerseits in den nächsten Jahren eine Konzentration auf wenige große Maklerpools, andererseits würden die Kosten die Versicherungsgesellschaften zwingen, verstärkt mit Pools zusammenzuarbeiten, da die Kosten für Einzelanbindungen in vielen Fällen den Nutzen weit überschreiten. ■

Katja Schuld, Cash.

## Anzahl der Vertriebspartner

Die Zahl der Vertriebspartner der Pools reicht von 40 bis fast 20.000.

Gesellschaft	Anzahl der Vertriebspartner
<b>1:1 Assekuranzservice AG</b>	<b>800</b>
allfinanztest.de GmbH Deutschland	195
AMEXPool AG	5.149
ARUNA GmbH	1.640
BCA AG	11.000
ConceptIF AG	3.500
degenia Versicherungsdienst AG <sup>1)</sup>	2.739
DOMCURA AG	5.000
Finance Consult Maklerpool GmbH & Co. KG	257
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	19.132
Fondskonzept AG	4.200
germanBroker.net AG	200
Insuro Maklerservice	1.040
Jung, DMS & Cie. AG	17.500
MiBB Vers.-Makler in Berlin Brandenburg UG	40
Netfonds broker alliance - Netfonds GmbH	4.000
pma Finanz- und Versicherungsmakler GmbH	850
Top Ten Investment-Vermittlungs AG	200
vfm Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH	270
VFV GmbH - Der Sachpool	957
Wifo GmbH	2.500

<sup>1)</sup> inklusive der Zahlen von DMU (100-prozentige Tochter der Degenia)

Als unser **Partner** ist Ihnen  
der **Erfolg** sicher.



Assekuranzservice AG

### Erfolgsfaktor Nr. 1: Das 1:1 Marktresearch.

Das 1:1 Marktresearch führt eine objektive Marktanalyse der verschiedenen Tarife in allen Versicherungsbereichen der Gesellschaften durch. Wir stellen Ihnen anhand von Be-

dingungsbewertungen, Überprüfung der Solidität der Versicherer und vielen weiteren Aspekten ein internes, hoch qualifiziertes Rating und Ranking zur Verfügung. Die Top 5.



### Erfolgsfaktor Nr. 2: TOP 5 plus Haftung.

Ein Bestandteil bei der Erstellung des Best Advice durch das 1:1 Marktresearch ist der Zugriff auf eine der wohl größten Produktdatenbank der Branche. Dies ist durch eine Kooperation mit dem unabhängigen Ratingunternehmen Franke & Bornberg möglich.

Unsere Top 5 sind die Grundlage der Haftungsübernahme für die Produktauswahl und somit unser Alleinstellungsmerkmal im Assekuranzmarkt.



### Erfolgsfaktor Nr. 3: Das 1:1 Backoffice.

Mit unserem Maklervertrags-service stellen wir die nötige Infrastruktur für Sie bereit. Durch Datenerhebung zur ganzheitlichen Kundendokumentation generieren wir für Sie zusätzlichen Umsatz. Außerdem bie-

ten wir ein professionelles Ablaufmanagement für Verträge, bei denen Sie als Korrespondenzmakler eingetragen sind.

### Erfolgsfaktor Nr. 4: Die 1:1 Software-Tools.

Um erfolgreich zu beraten und zu verkaufen, wird eines immer wichtiger: gezielte, detaillierte und vor allem aktuelle Informationen über Tarife, Preise und Bedingungen der Anbieter.

Die solide, softwaregestützte Beratung der 1:1 Assekuranzservice AG ebnet Ihnen den Weg zur idealen Kundenberatung und für den erfolgreichen Verkauf.

### Erfolgsfaktor Nr. 5: 1:1 Akademie.

In der 1:1 Akademie machen wir Sie und Ihre Vertragspartner für die Anforderungen des immer anspruchsvoller werdenden Marktes fit. Praxisbezogen und professionell.

Mit regelmäßigen Schulungen und hoch aktuellen Workshops, mit qualifizierten Schulungsleitern und entsprechenden Lerninhalten.



Weitere Informationen erhalten Sie unter [www.1zu1.ag](http://www.1zu1.ag).