



Sowohl Maklerpools als auch -verbände agieren als Einkaufsgemeinschaften. Sie eint mehr, als sie trennt. So wie im Fechtkampf: Auf der Bahn sind die Duellanten Gegner, in erster Linie aber sind sie Sportler.

Duell der Dienstleister

Maklerpool- oder -verbund – welches Modell ist besser? Darüber wird in der Branche mitunter kontrovers diskutiert. Bei näherer Betrachtung zeigt sich: So groß sind die Unterschiede gar nicht.

Je nach Sparte wickeln unabhängige Versicherungsvermittler 50 bis 60 Prozent ihres Geschäfts über Pools ab, zeigen aktuelle Erhebungen. Kein Wunder: In Zeiten umfassender Regulierung wächst der Aufwand für den Einzelmakler enorm. Rund 90 Prozent der freien Vermittler kooperieren daher mit Pools. Jeweils zwölf Prozent haben sich zudem oder ausschließlich einem Maklerverbund oder einer Servicegesellschaft angeschlossen, geht aus einer Studie des Analyse- und Beratungshauses Brunotte Konzept hervor.

Die Studie erläutert auch die Unterschiede: Maklerpools reichen das Geschäft ihrer Partner bei den Versicherern ein und erhalten im Gegenzug eine höhere Courtage als Einzelmakler. Aus dieser Differenz bestreiten sie meist ihren Geschäftsbetrieb. „Der überwiegende Teil der Services ist für Makler kostenlos“, sagt Studienautorin Susanne Brunotte. Verbände agierten dagegen nach genossenschaftlichen Prinzipien, entstehen auf Initiative von Vermittlern und finanzie-

ren ihre Tätigkeit oft über Aufnahmegebühren und laufende Mitgliedsbeiträge sowie Overhead-Vergütungen, die sie von den Produktgebern einfordern. Wichtigster Unterschied: „Makler behalten ihre Direktanbindungen und damit auch direkte Courtageansprüche“, so Brunotte.

Doch ist das wirklich noch so? Sind die Unterschiede zwischen beiden Konzepten

»Von einer funktionierenden Endkunden-App eines Verbundes habe ich noch nichts gehört.«

Sebastian Grabmaier, JDC

so groß, wie mitunter behauptet wird? „Die Geschäftsmodelle ähneln sich immer mehr“, meint Lars Widany. Der langjährige Makler leitete früher den Verbund Charta Börse für Versicherungen, heute berät er

Versicherer zum Umgang mit Maklerdienstleistern. FONDS professionell wollte es genauer wissen und hat sich bei ausgewählten Pools und Verbänden umgehört, wo ihrer Meinung nach die wichtigsten Vor- und Nachteile ihres Modells liegen.

„Kaum Unterschiede“

Die Antworten fallen überraschend klar aus. „Ich sehe kaum Unterschiede zwischen Pools und Verbänden“, sagt Oliver Pradetto, Geschäftsführer des Versicherungspools Blau direkt. „Beide bündeln die Einkaufsvolumina zu einer Gesamtmenge und handeln dafür bessere Konditionen beim Produktgeber für den nutzenden Vermittler aus“, bringt es Pradetto auf den Punkt. Die Pools wollten sich nicht von den Verbänden abgrenzen, die Verbände aber schon von den Pools, behauptet Pradetto. Es komme beim Makler eben besser an, auch Mitgestalter, Teilhaber oder Mitglied zu sein statt nur Kunde. „Doch das Ganze ist nichts anderes als eine Marketingnummer“, meint er. Andere Pools äußern sich ähnlich. „Wir schließen uns vollumfänglich den Einschätzungen von Blau direkt an“, heißt es bei Marktführer Fonds Finanz.

Allerdings findet Pradetto auch anerkennende Worte für die Konkurrenz: „Verbün-

de wie Vema haben tolle Weiterbildungsangebote, leistungsfähige Deckungskonzepte und eine hohe Identifikation ihrer Partner“, sagt der Blau-direkt-Chef. Auch über den DEMV lasse sich viel Lobenswertes sagen, etwa die technisch mit einfachsten Mitteln geschaffene Lösung für kleine Maklereinheiten. „Mir ist aber unverständlich, warum manche so tun, als seien sie etwas Besseres“, meint Pradetto. „Schaut man sich Kriterien wie Miteigentümerschaft, Mitbestimmung, Gewinnbeteiligung und Direktanbindung näher an, verschwinden die Unterschiede“, stellt der Pool-Chef klar (siehe Kasten nächste Seite).

Pro und Contra

Die Maklergenossenschaft Vema etwa wird von rund 3.500 Firmen gestützt, die Partner sind. Ein Drittel davon ist zugleich Vema-Mitglied und damit Eigentümer. Als Partner können die Makler kostenlose Dienste und Services erwarten, als Miteigentümer Rückvergütungen entsprechend ihrem Umsatz. „Wir finanzieren uns aus einem Overhead, den wir von den Versicherern auf das Geschäft unserer Partner obendrauf erhalten“, erklärt Vorstandschef Hermann Hübner das ungewöhnliche Modell.

Hübner sieht zwei wichtige Vorteile seines Verbundes gegenüber einem Pool: Erstens stehe die Anschrift des Maklers auf der Police, was ihn legitimiere, vom Versicherer direkt Auskunft zu erhalten. Über einen Pool sei es datenschutzrechtlich grenzwertig, wenn der Versicherer einem dort nicht legitimierten Makler Auskunft gebe. Zweitens benötige ein Pool oft 20 Prozent der Courtage für seine Dienstleistungen. „Verbünde haben regelmäßig einen geringeren Aufwand und können deshalb höhere Courtagen darstellen oder Umsatzrückvergütungen als Genossenschaft gewähren“, betont Hübner.

Diese Argumente lassen die Pools nicht gelten. Auch dort sei jede Police auf den einzelnen Makler geschlüsselt. „Der Versicherer weiß exakt, von welchem Makler



»Ich sehe kaum Unterschiede zwischen Pools und Verbänden.«

Oliver Pradetto, Blau direkt

welche Police vermittelt wurde, und gibt dem Makler bei entsprechender Anfrage Auskunft“, stellt Pradetto klar. „Auch bei uns erhält jeder Makler seine eigene Vermittlernummer beim Versicherer, wird in der Police als Ansprechpartner genannt und wahrt somit seine Identität gegenüber Kunden und Produktgebern“, ergänzt BCA-Vorstandschef Rolf Schünemann.

Ob ein Verbund dank Direktanbindung und Umsatzrückvergütung tatsächlich höhere Courtagen zahlt, ist ebenfalls nicht sicher. „Auch wir reichen bis zu 100 Prozent weiter und haben durchgängig höhere Courtagessätze als die Vema“, sagt Pradetto. Allerdings verlangt Blau direkt dafür eine Gebühr vom Makler, während die meisten anderen Pools einen Teil der Courtage einbehalten.

Pools als Verbände

Die Direktvereinbarungen mancher Verbünde hält Pradetto für „unecht“. Soll heißen: Mit der Mitgliedschaft werden alle Versicherer angeschrieben und die Makler

an die Vema unterschlüsselt, damit die Genossenschaft den verabredeten Overhead erhält. „Warum die Versicherer sich darauf einlassen, ist für mich nicht nachvollziehbar“, sagt Pradetto. Die Vema betont, dass sie regelmäßig echte Courtagezusagen vereinbart. Übrigens: Versicherer, die sich auf dieses Modell nicht einlassen, werden über den Vema-Pool eingedeckt.

Mit Blick auf die Direktanbindungen ist generell festzustellen, dass die Unterschiede verschwimmen. Beim Verbund DEMV etwa läuft ein Teil des Geschäfts über Direktvereinbarungen, ein anderer über Poollösungen von Jung, DMS & Cie. (JDC) und Qualitypool. Andererseits kann der Makler auch bei Fonds Finanz, JDC, Netfonds und Blau direkt wählen, ob er seine Verträge ganz oder teilweise über den Poolbestand laufen lassen möchte oder ob er mit eigenen Nummern – also als Direktvereinbarung – bei den Versicherern bleiben möchte. „Demnach wären alle größeren Pools Verbünde“, so Pradetto.

Auch für Vema-Chef Hübner ist eine Trennlinie zwischen Pools und Verbänden nicht mehr zeitgemäß – er bezeichnet beide als Intermediäre. Es gebe ganz grob zwei Abwicklungsschienen: auf der einen Seite die zentrale Abrechnung über eine Poolvermittlernummer mit Einbehalt der Courtage durch den Pool und meist zentraler Betreuung der Makler, auf der anderen Seite eine Courtagezusage an den Makler mit zusätzlicher Overhead-Zahlung an den Intermediär und meist dezentraler Betreuung durch die Maklerbetreuer der Versicherer. „Die meisten Intermediäre bieten beide Wege an, wobei sich die Gewichtung erheblich unterscheidet“, sagt er.

Direkt oder indirekt?

Branchenweit verlieren Direktanbindungen an Bedeutung. „Versicherer reduzieren ihren Betreuungsaufwand erheblich, wenn sie mit einem Pool zusammenarbeiten, der ihnen als Clearingstelle dient und Daten per Schnittstellen so anliefern, dass sie diese

effizient verarbeiten können“, sagt Maxpool-Chef Oliver Drewes. Für Makler schwinde also der Vorteil der Direktanbindung, zumal die Versicherer in diesem Bereich viel Personal abgebaut hätten.

„Initial haben die Makler sicherlich einen höheren Aufwand, um Direktvereinbarungen aufzubauen, während über Pools sofort voller Marktzugang mit niedrigem administrativem Aufwand möglich ist“, sagt DEMV-Geschäftsführer Karsten Allesch. Das werde jedoch durch die Technologie abgefangen. Sein Unternehmen biete „eine sich selbst pflegende Kundenverwaltung“. Zudem könnten sämtliche Beratungsprozesse voll digital abgebildet werden. Damit gewinne der Makler Zeit für die Beratung.

Eigene Produkte

Im Geschäftsmodell der Verbände sieht Vema-Chef Hübner keine Schwächen, „die sich nicht organisatorisch lösen lassen“. Stattdessen streicht er den höheren Mehrwert heraus: Durch Deckungskonzepte, Klauselbögen und Rahmenvereinbarungen hätten Vema-Partner Wettbewerbsvorteile und reduzierten ihre Haftung. Die Chefs anderer Verbände argumentieren ähnlich. „Wir entwickeln gemeinsam mit ausgezeichneten Maklerversicherern eigene Spezialkonzepte, die nur unseren Partnern zur Verfügung stehen“, sagt Charta-Vorstand Dietmar Diegel. Auch DEMV-Chef Allesch betont, dass Makler über sein Unternehmen dank Rahmenverträgen für die Kunden bessere Versicherungsbedingungen zu günstigeren Beiträgen vermitteln könnten.



»Unsere Partner-Makler haben überwiegend Direktanbindungen mit Versicherern.«

Hermann Hübner, Vema

Poolchef Sebastian Grabmaier von JDC sieht das Fehlen eigener Versicherungskonzepte dagegen nicht als Schwäche an. „Produktlösungen bieten wir nicht an und wollen dies auch gar nicht“, sagt er.

Auch an anderer Stelle muss man tief graben, um echte Alleinstellungsmerkmale der Verbände zu finden. Beispiel Miteigentümerschaft: Der DEMV ist eine GmbH und der Makler kein Eigentümer. Anders bei der Charta. Andererseits sind BCA, JDC oder Netfonds Aktiengesellschaften. Die beiden Letztgenannten sind börsenno-

tiert, dort kann sich jeder Makler einkaufen und Miteigentümer werden, wenn auch ohne Mitsprache im operativen Geschäft. „Miteigentümerschaft ist offenkundig kein Unterscheidungskriterium zwischen Verbänden und Pools“, folgert Pradetto. Ähnlich schwach sei es bei der Mitbestimmung. Bei Blau direkt dagegen werde ein Partnerbeirat gewählt, der aktiv mitentscheidet. „Wir dürfen nicht mal einem Partner kündigen, ohne dass der Partnerbeirat zustimmt“, berichtet Pradetto. Auch die Gewinnbeteiligung sei bei manchen Verbänden bescheiden. Bei DEMV und Charta gebe es nichts, der Maklerpool Netfonds dagegen schüttele eine Dividende aus.

JDC-Vorstandschef Grabmaier verweist auf einen Punkt, an dem die technisch marktführenden Pools seiner Meinung nach einen Vorteil haben: „Eine vollumfängliche Privatkunden-App funktioniert nur, wenn sie sich die Verträge und zugehörigen Daten von den Versicherern holen kann. Dafür benötigt man die einheitliche Datenbank eines Pools.“ Von einer funktionierenden Endkunden-App eines Verbundes habe er jedenfalls noch nichts gehört.

Viel Einendes

Insgesamt hält aber auch Grabmaier wenig davon, die vermeintlichen jeweiligen Vorzüge zu sehr anzupreisen: „Die Polarisierung zwischen Pools einerseits und Verbänden andererseits sehe ich nicht, haben beide doch in etwa das gleiche Geschäftsmodell beziehungsweise bieten das jeweils andere Modell mit an.“ Charta-Chef Diegel ist überzeugt, „dass die am Markt vorhandenen unterschiedlichen Geschäftsmodelle ihre jeweilige Berechtigung haben“. Sowohl Pools als auch Verbände hätten ihren Ursprung in der Einkaufsgemeinschaft, sagt BCA-Chef Schünemann und betont eine weitere Gemeinsamkeit: „Pools und Verbände verstehen sich heute jeder auf seine Weise mehr und mehr als Servicedienstleister für Makler.“

DETLEF POHL **FF**

Kaum Unterschiede zu Pools: Maklerverbände im Vergleich

Kriterium	Vema	DEMV	Charta
Miteigentümerschaft	66 % nicht ¹	Keine (GmbH)	Ja (auch Aktionäre)
Gewinnbeteiligung	66 % nicht ¹	Nein	Nein
Direktanbindungen	Überwiegend ja, zum Teil eigene Poollösung	Zum Teil ja, zum Teil Poollösung über JDC und Qualitypool	Ja

Pool-Makler profitieren meist nicht von Miteigentümerschaft, Gewinnbeteiligung oder Direktanbindungen. Auf Verbände trifft das zumindest teilweise aber auch zu. ¹ Nur rund 1.170 von etwa 3.500 Partnern sind auch Genossenschaftsmitglieder. Quelle: Blau direkt