

Den Richtigen finden


Was ist der Unterschied zwischen Lotto und Liebe? Im Lotto braucht man sechs Richtige, in der Liebe reicht einer oder eine. Dasselbe gilt für Makler auch für Poolanbindungen. Welcher Pool der richtige für Sie ist, können Sie im aktuellen finanzwelt-Maklerpool Navigator herausfinden.

„Alle 11 Minuten verliebt sich ein Single auf Parship“: Auf diesen Satz stößt man landauf, landab auf Werbeplakaten. Man könnte also meinen, Deutschland sei ein Land voller Singles auf Partnersuche. Partner (zumindest berufliche) suchen auch die Makler, nämlich Pools. Ein wesentlicher Grund hierfür sind zunehmende Herausforderungen, insbesondere durch Digitalisierung und Regulierung. Ganz zu schweigen von möglichen Einkommenseinbußen, wenn es tatsächlich zu einem Provisionsdeckel in der Lebensversicherung kommen sollte. Um die aktuellen und (potenziellen) zukünftigen Aufgaben erfolgreich zu meistern, können es sich viele Makler deshalb nicht mehr erlauben, solo ihrer Geschäftstätigkeit nachzugehen.

Gewandelt haben sich nicht nur die Herausforderungen für die Makler, auch die Stellung der Pools ist heute eine andere als früher. Hatten Makler früher im Schnitt gleich vier

Poolanbindungen, die sie für verschiedene Zwecke nutzten, ist heute deutlich mehr Verbindlichkeit zu einem Partner angesagt: Viele Makler arbeiten mit einem oder maximal zwei Pools zusammen. Aber für welchen Pool soll sich der Makler schlussendlich entscheiden? Darauf gibt es sicher kein Patentrezept und es ist wie in der Liebe: Der eine wird von allen heiß umworben, der andere kann sich nicht über so viele Verehrer freuen. Aber nur weil einer nicht von allen gewollt wird, heißt es noch lange nicht, dass er nicht genau der Richtige für einen ist. Genauso ist es auch bei den Maklerpools: Hier gibt es große und kleine. Und bei den kleinen ist eine Sache vielleicht viel mehr möglich als bei den großen: Eine familiäre Atmosphäre. Natürlich kommt es auch immer darauf an, welche Arten von Produkten man als Makler vermittelt. Was bringt denn dem Makler, der sein täglich Brot vor allem mit Versicherungen verdient, ein Pool, der nur im Sachwerteberreich aktiv ist? Unterschiede gibt es zudem u. a. auch sowohl bezüglich der Eintrittshürden als auch der Trennungsoptionen. Es gibt also viele unterschiedliche Gründe, nach denen Sie sich den richtigen Partner für Ihre Geschäftstätigkeit auswählen können. Die Entscheidung, welcher Partner für Sie der Richtige ist, können wir Ihnen nicht abnehmen. Aber wir können Ihnen zumindest einen Überblick über die möglichen Kandidaten geben. (ahu)



| |  Status Beratungsgesellschaft mbH |  Top Ten Investment-Vermittlungs AG |  Vermittlerbund.de GmbH Deutschland |  VEMA Versicherungsmakler Genossenschaft eG |
|---|---|--|---|--|
| Vorstand/ Geschäftsführung |  Michael Bade Geschäftsführender Gesellschafter |  Michael Dittmann Vorstand |  Corinna Irmer Geschäftsführerin |  Hermann Hübner Vorstandsvorsitzender |
| Produktsparten | | | | |
| Investmentfonds | nein | ja | ja | nein |
| Beteiligungen | nein | nein | nein | nein |
| Finanzierungen | nein | nein | ja | nein |
| vermögensverwaltende Fonds | nein | ja | ja | nein |
| eigene Dachfonds | nein | ja | nein | nein |
| Haftungsdach | nein | ja | nein | nein |
| Versicherungen | ja | nein | ja | ja |
| Mitarbeiter im Backoffice | 27 | 8 | 4 | 128 (inkl. Vorstände) |
| Anzahl angeschlossener Vermittler | 480 | 224 Partner mit Direktanbindung (inklusive deren Untervermittler 1.300) | 160 | 3.363 Maklerbetriebe (mit ca. 22.000 Mitarbeitern), davon 1.028 Genossen |
| Voraussetzung für Mitgliedschaft | Servicevertrag | Zulassung nach § 34f GewO | Erfüllung der Zulassungsvor- aussetzung oder Tippgeber | Umsatz aus Versicherungsvermitt- lung über 100.000 Euro, Anteil aus Honoraren von der Versicherungs- vermittlung und -beratung unter 20 %, Anteil der Umsätze aus Ver- sicherungsvermittlung über 50 %, mind. 3 Jahre Berufserfahrung in der Versicherungsbranche, mind. zwei zur Fortbildung verpflichtete Personen im Betrieb, positive Wirtschaftsauskunft, AVAD-Aus- kunft ohne Negativmerkmal, Maklerverwaltungsprogramm vorhanden |
| Provisionserlöse (in Mio. Euro) | | | | |
| 2016 | 6,0 | 8,9 | 0,75 | k. A. |
| 2017 | 9,0 | 8,0 | 0,78 | k. A. |
| 2018 | 11,0 | 7,7 | 0,80 | k. A. |
| 2019 | ca. 15,0 | 8,0 | ca. 0,90 | k. A. |
| Anbindungskosten | 700,- Euro einmalig, 49,- Euro monatlich | keine | keine | Für einfache Partnerschaft fallen keine Gebühren an |
| Angebot Honorarberater- modelle (ja/nein) | nein | nein | nein | nein |
| Kündigungsfristen | 3 Monate zum Jahresende | 3 Monate zum Kalendervierteljahr | unbefristet | VEMA-Partner: keine VEMA-Mitglieder (Genossen): zum Schluss eines Geschäftsjahres |
| Rechtliche Anbindung der Vermittler | Direktanbindung, da Maklerver- bund | Makler | Versicherungsmakler, Mehr- fachagenten, Finanzanla- genvermittler, Immobiliär- darlehensvermittler oder Tippgeber | Keine Ausschließlichkeitsverein- barung, Makler entscheiden frei, ob sie auch mit anderen Dienst- leistern/Poolen zusammenarbeiten wollen |
| Bei Ausscheiden des Vermittlers: Was geschieht mit Kundenbeständen und Provisionsansprüchen? | Direktanbindung an den Versiche- rer, eigener Bestand | Es existieren entsprechende nach- vertragliche Regelungen | Bestand kann von benanntem Rechtsnachfolger übernom- men werden | Die der VEMA angeschlossenen Maklerbetriebe arbeiten mit eigenen Zusagen der einzelnen Versicherer, daher ist hier keine Regelung erforderlich. Der Wert seiner Arbeit bleibt stets in den Händen des Maklers |
| Ansprechpartner für Vermittler | Hubert Schröter Tel. 0941 / 698 788 203 h.schroeter@statusgmbh.de | Michael Dittmann Tel. 0911 / 37 82 00 60 michael.dittmann@topten-ag.de | Corinna Irmer Tel. 0179 / 94 26 274 info@vermittlerbund.de | Swen Handke Tel. 0721 / 91 50 03 - 73 Swen.handke@vema-eg.de |
| Ansprechpartner für die Maklerbetreuung | Jürgen Schirmer Tel. 0941 / 698 788 2011 j.schirmer@statusgmbh.de | Michael Dittmann Tel. 0911 / 37 82 00 60 michael.dittmann@topten-ag.de | Corinna Irmer Tel. 0179 / 94 26 274 | VEMA-Maklerservice Tel. 0921 / 99 09 36 - 0 |