FINANZWELT MAKLERPOOL NAVIGATOR 2022

Die wichtigsten Zahlen, Daten, Fakten aller relevanten Maklerpools, Verbände und Serviceanbieter auf einen Blick. Im finanzwelt Maklerpool Navigator 2022 bekommen Makler anhand quantitativer Analyse eine umfangreiche Marktübersicht. Welche Leistungen, Produkte, Prozesse, Marketing-, Vertriebs-, und Maklerunterstützung sowie Software und Weiterbildung bieten die Maklerpartner?

Spoileralarm, aber den besten Maklerpool benennen wir hier nicht. Philosophie, Ausrichtung, Technik, Konzepte und Maklerbindung sind trotz vieler Gemeinsamkeiten so unterschiedlich, dass man hier nicht den einen, den besten Maklerpool ausmachen kann. Es gibt ihn einfach nicht, den in allem perfekten Pool. Sorry Norbert! Aber es gibt für jeden Makler und Vermittler einen, der perfekt zu einem passt. Der Pool, bei dem Technik, Produkte und Service genau das sind, was man braucht. Nicht mehr und nicht weniger. Der Partner, wo es auch zwischenmenschlich passt. Auch das ist wichtig. Denn ein Drittel aller Ehen werden geschieden. Wie viele Makler wechseln ihren Pool? Nur wenige, denn ein neuer Pool heißt meist neue Software, neue Abläufe, eine neue Welt. Mit dem Maklerpool Navigator unterstützen wir Makler und dieje-

Foto: © dieter76 - stock.adobe.com

nigen, die es mal werden wollen, den passenden Partner fürs Leben oder besser für die Arbeit zu finden. Der berufliche Seelenpartner. Den für Dich perfekten Maklerpool!

Deep dive! Taucht mit uns ab in den Backstage-Bereich der Pools. Backstage heißt Access to all Areas! Ein Pool-Chef antwortete uns, „…man könne mit unseren Fragen nicht alles erfassen, aber man bekäme eine trendige Übersicht." So ist es, Herr Plitschuweit! Apropos Überblick: Bei einigen Tabellen haben wir aus Übersichts- und aus Platzgründen nicht alle Pools abgebildet, sondern nur die Top Performer der jeweiligen Kategorie. Wer es genauer wissen will, kann unter www.finanzwelt.de/maklerpoolnavigtor2022 die kompletten Listen einsehen. Fast alle Pools haben teilgenommen. Alle? Na ja, ein paar gallische Dörfer leisten noch Widerstand. Die Begründung: „Bei Euch gewinnt doch eh immer (und dann fallen ganz unterschiedliche Namen, meistens aber blau direkt oder Fonds Finanz), da haben wir doch gar keine Chance." Erstens geht es hier nicht darum, wer besser ist, sondern um eine Übersicht, wer was gut kann. Und zweitens haben wir hier über 20 Maklerpools, die in den einzelnen Kategorien gut dastehen und zeigen, dass sie ihre Hausaufgaben in den letzten Jahren gemacht haben. Denn es gibt nicht den besten Maklerpool. Es gibt viele gute Marktteilnehmer in den jeweiligen Kategorien.

Zahlen, Daten, Fakten

Für die Eulen unter uns gibt es nichts schöneres als Excel-Listen, wie die unserer Umfrage. Anhand des Verhältnisses von Umsatz zu Maklern und Mitarbeitern könnte man die Effektivität der Prozesse und Abwicklungen berechnen. Punktabzug gäbe es bei Service und Maklerorientierung. Aber Rückschlüsse dieser Art überlassen wir anderen. Die Zahlen der großen Liste sind für jeden individuell auslegbar. Was sagt schon eine maximale Provision aus, wenn sie nur wenige Großvertriebe mit durchgereichten Policierungen bekommen? Was sagt die durchschnittliche Provision dem bAV-Profi, wenn der Durchschnittsmakler die bAV-Beratung des Pools in Anspruch nimmt, er aber nur bestmöglich und technisch sauber einreichen will? Und wenn die Provision umsatzabhängig ist? Ab wann gibt's was? Hier muss jeder mit dem Pool selber verhandeln. Wie immer gilt: leben und leben lassen. Wenn der Pool viel Service bietet, muss einem das auch was wert sein. Einzige Ausnahme: Fonds Finanz, die in fast allen Ka-

Poolbezeichnung	Spezialisten	Anzahl Ihrer angebundenen Makler	Anzahl der Innendienstmitarbeiter	Pool-Provisionsumsatz* in 2021	Gesamtumsatz in 2021
[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH		1.800	53		2,6 Mio. €
1:1 Assekuranzservice AG		1.102	139	44,5 Mio. €	31 Mio. €
Akkurat financial Service GmbH		185	30		
allfinanztest.de		420	12	1,02 Mio. €	1,02 Mio. €
Apella AG		2.812	56	45 Mio. €	50 Mio. €
aruna GmbH		2.400	49	39,6 Mio. €	39,6 Mio. €
BIT-Beteiligungs-Investitions- Treuhand AG	Ja	1.431	19	10,8 Mio. €	
blau direkt GmbH & Co. KG		1.300**	112 (inkludiert alle blau direkt Mitarbeiter:innen ohne Tochtergesellschaften)	116 Mio. €	126 Mio. €
DEFINET AG		250	75	31 Mio. €	
FinanzNet Unabhängige Finanzberater GmbH		4.212	4	940 Tsd. €	9,4 Mio. €
Fonds Finanz Maklerservice GmbH		28.000	420	220 Mio. €***	223 Mio. €
FondsKonzept AG		7.666	72		
FONDSNET	Ja	1.650	111	55 Mio. €	68 Mio. €
germanBroker.net AG		530	rund 90, vier davon in der Maklerbetreuung	20 Mio. €	20 Mio. €
insuro Maklerservice GmbH	Ja	1.100	6 + 18 bei unserer Tochter KV Werk GmbH	1,2 Mio. €	23 Mio. €
JDC Group AG		16.000	385	144,9 Mio. €	146,8 Mio. €
MIDEMA Assekuranz-Assecuradeurs GmbH		850	10	600 Tsd. €	2,05 Mio. €
Netfonds Gruppe		5.000	mehr als 300 Mitarbeiter in der Netfonds Gruppe		192,1 Mio.
PHÖNIX MAXPOOL Gruppe		7.000	100	25 Mio. €	25 Mio. €
Qualitypool GmbH		13.000	160		
SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG		9.800	85		
STATUS GMBH	Ja	500	19	18,67 Mio. €	18,81 Mio. €
VEMA eG		4.100	180		
vfm Gruppe		500	80	45,50 Mio. €	48 Mio. €
WIFO GmbH - Versicherungsmaklerpool		3.000	50	18 Mio. €	18,26 Mio. €

FinanzNet
Unabhängige Finanzberater

*Über die VEMA wird ein jährliches Provisionsvolumen in 2021 von rd. 300 Mio. abgewickelt. Rd. 10 % erhält die VEMA als Anteilscourtage und ist der bilanzierte Umsatz (vor Erlösschmälerung durch Umsatzbeteiligung). Die anderen 90 % werden vom Versicherer direkt mit dem jeweiligen Versicherungsmakler abgerechnet. Dieser hat einen Direktanspruch an den Versicherer und reduziert damit sein Risiko ab einer Insolvenz des Intermediärs.
** bezieht sich auf angebundene Maklerpartnerfirmen

tegorien immer vorne dabei ist, also viel an Service bietet. Trotzdem zahlt sie immer gut. Denn auf unsere Frage, was durchschnittlich für Provisionen an die Makler durchgereicht würden, kam keine Prozentzahl, sondern das: „Bei uns gibt es eine Best-Provisionsgarantie. D. h. wir zahlen grundsätzlich hohe Provisionen ohne Umsatzvorgaben oder versteckte Kosten. Und sollte der Vermittler woanders mehr bekommen, so ziehen wir garantiert nach", so die Münchener.

Höhe der Stornoreserven	Höhe der Eigenkapital-quote	Höhe Ihrer Rücklagen	Eigentümerstruktur
			Inhabergeführt – 100 %-ige Tochter der Maasjost und Collegen AG
524,43 Tsd. €	27 Mio. €	5 Mio. €	Es sind Produktgeber an dem Unternehmen mehrheitlich beteiligt
0			Inhabergeführt
8.000 €	80 Mio. €		Inhabergeführt
7,35 Mio. €	78 Mio. €	6,43 Mio. €	Inhabergeführt
1,7 Mio. €	60 Mio. €	6,20 Mio. €	Inhabergeführt
	30 Mio. €		Inhabergeführt
10 Mio. €	20 Mio. €		Inhabergeführt
			Inhabergeführt
940 Tsd. €	100 Mio. €	1,56 Mio. €	Inhabergeführt
			Inhabergeführt /Ist ein Investor an dem Unternehmen mehrheitlich beteiligt – Hg ist zu 60 % an Fonds Finanz beteiligt
			Inhabergeführt/Sind Partner (Makler) an dem Unternehmen beteiligt
	17,53 Mio. €		
0	23 Mio. €		Sind Partner (Makler) an dem Unternehmen beteiligt – leitende Mitarbeiter von gBnet dürfen sich, neben den angebundenen Maklern, ebenfalls beteiligen
0	0		Inhabergeführt
	31,9 Mio. €		Streubesitz
0	18 Mio. €		Inhabergeführt/Es sind Produktgeber an dem Unternehmen nicht mehrheitlich beteiligt
0****	22,2 Mio. und 34% ***		50 % der Aktien -> Netfonds Management und Familien 50 % Freefloat
			Inhabergeführt/Es sind Produktgeber an dem Unternehmen nicht mehrheitlich beteiligt
			100 %-ige Tochter der Hypoport AG, Teil des Hypoport-Netzwerks
0	35 Mio. €		Inhabergeführt
	66 Mio. €	20 Mio. €	Genossenschaft in Maklerhand/Sind Partner (Makler) an dem Unternehmen beteiligt
	41,15 Mio. €		Inhabergeführt/Es sind Produktgeber an dem Unternehmen nicht mehrheitlich beteiligt
2,49 Mio. €	8,57 Mio. €	296,84 Tsd. €	

***aufgrund vorläufiger Zahlen
**** seit 18 Jahren Versicherung bei Euler Hermes

FinanzNet
Unabhängige Finanzberater

Spezialist, Generalist oder beides?

Eine der wichtigsten Fragen für zukünftige Partner: Welche Produkte kann ich über den Pool vermitteln? Denn Pool-Hopping oder Anbindung an mehrere Pools wie früher ist passé. Heutzutage ist man treu. Am effektivsten ist man, wenn alles, was man vermittelt, auch über einen Pool, eine Software und eine Anbindung abbildbar ist. Die Kategorie Produkte bedeutet: was bietet der Pool oder der Verbund für Produkte und mit welchen Konditionen? In dieser Kategorie sind die bekannten Generalisten, die wie Fonds Finanz, Jung DMS & Cie., Apella oder Netfonds ein breites Produktspektrum anbieten, natürlich auch vorne anzufinden. Aber auch eine bis dato eher sich unter dem Radar bewegende DEFINET scheint hier auch recht gut aufgestellt zu sein. Aber es gibt viele interessante Unterschiede zu entdecken. Je nach Ausprägung und Spezialisierung. Denn neben den oben erwähnten Generalisten, haben wir am Markt auch etliche Spezialisten, wie eine BIT-Treuhand (Sachwerte), die STATUS GmbH (AO-Bestandsübertragung), eine FONDSNET (Investment) oder auch MAXPOOL (Deckungskonzepte), die ihr Geschäft verstehen und Maklern einen einzigartigen Zugang zu eben nicht alltäglichen Produkten liefern. Neu ist, dass sich viele ehemaligen Spezialisten gerade zu umsatzstarken Generalisten entwickeln, ohne ihre „Superkraft", die Spezialqualifikation einzubüßen. Zu erwähnen sind hier in erster Linie eine ehemals versicherungslastige blau direkt, die das Investment Geschäft für sich entdeckt hat oder Netfonds, die in Sachen Investment über das Haftungsdach NFS keine Wünsche offenlässt, aber auch ihr Versicherungsgeschäft kontinuierlich ausbauen. Auch Baufi-Marktführer Qualitypool, Investment-Spezi FondsKonzept oder die bAV- und Rentenberater der Apella bekommen im eigenen Haus mehr und mehr Konkurrenz und stellen sich insgesamt breiter auf.

Produktgattungen													
	Leben	PKV	Sach	Kfz	Gewerbe	Investment	Sachwerte u. Beteiligungen	Finanzierung	Annex-Versicherung	Strom/Gas	Bankprodukte (Konten, Kreditkarten...)	Konsumentenkredite	Sonstiges (Label)
[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH	Leben	PKV	Sach	Kfz	Gewerbe	Investment	Sachwerte u. Beteiligungen	Finanzierung			Bankprodukte (Konten, Kreditkarten...)	Konsumentenkredite	
Apella AG	Leben	PKV	Sach	Kfz	Gewerbe	Investment	Sachwerte u. Beteiligungen	Finanzierung	Annex-Versicherung		Bankprodukte (Konten, Kreditkarten...)	Konsumentenkredite	Beratung im Bereich der betrieblichen Versorgungssysteme über gerichtlich zugelassenen Rentenberater (Tochter: BBVS GmbH)
DEFINET AG	Leben	PKV	Sach	Kfz	Gewerbe	Investment	Sachwerte u. Beteiligungen	Finanzierung			Bankprodukte (Konten, Kreditkarten...)	Konsumentenkredite	Immobiliendirektinvestment, Photovoltaikdirektinvestment
FinanzNet Unabhängige Finanzberater GmbH	Leben	PKV	Sach	Kfz	Gewerbe	Investment	Sachwerte u. Beteiligungen	Finanzierung				Konsumentenkredite	
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	Leben	PKV	Sach	Kfz	Gewerbe	Investment	Sachwerte u. Beteiligungen	Finanzierung		Strom/Gas	Bankprodukte (Konten, Kreditkarten...)	Konsumentenkredite	Kranken, Sachwerte, Baufinanzierung, Immobilien
FONDSNET	Leben	PKV	Sach	Kfz	Gewerbe	Investment	Sachwerte u. Beteiligungen	Finanzierung				Konsumentenkredite	
JDC Group AG	Leben	PKV	Sach	Kfz	Gewerbe	Investment	Sachwerte u. Beteiligungen	Finanzierung	Annex-Versicherung	Strom/Gas	Bankprodukte (Konten, Kreditkarten...)	Konsumentenkredite	Vermögensverwaltungslösungen, Robo-Advisor
Netfonds Gruppe	Leben	PKV	Sach	Kfz	Gewerbe	Investment	Sachwerte u. Beteiligungen	Finanzierung					
Qualitypool GmbH	Leben	PKV	Sach	Kfz	Gewerbe			Finanzierung				Konsumentenkredite	Bausparlösungen, Assekuradeurprodukte
SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG	Leben	PKV	Sach	Kfz	Gewerbe	Investment	Sachwerte u. Beteiligungen	Finanzierung	Annex-Versicherung	Strom/Gas	Bankprodukte (Konten, Kreditkarten...)	Konsumentenkredite	

FinanzNet
Unabhängige Finanzberater

	Binden Sie Ihre Partner exklusiv?	Wem gehört der Versicherungsbestand?	Wie viele Makler werden durch einen Maklerbetreuer persönlich unterstützt?	Wie werden neue Partner angebunden?		
				Durch einen fest definierten Onboarding-Prozess	Präsenzveranstaltung	Webinare
aruna GmbH	Nein	Makler	keine	Ja		
BIT-Beteiligungs-Investitions- Treuhand AG	Nein	es gibt keinen	101 bis 250	Ja		
FondsKonzept AG	Nein	Makler	über 1.000	Ja	Ja	
FONDSNET	Nein	Makler	501 bis 1.000	Ja		
MIDEMA Assekuranz-Assecuradeurs GmbH	Nein	Makler	über 1.000	Ja		
SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG	Nein	Makler	251 bis 500	Ja	Ja	Ja
VEMA eG	Nein	Makler	bis 100	Ja		
vfm Gruppe	Nein	Makler	101 bis 250	Ja	Ja	Ja
WIFO GmbH - Versicherungsmaklerpool	Nein	Makler	bis 100	Ja	Ja	Ja

Sekt(e) oder Selters?

Ungelogen: Als ich Oliver Pradetto das erste Mal vor versammelter Maklerschaft reden hörte, dachte ich, blau direkt ist doch gar kein Maklerpool. Es ist eine Sekte, und ihre Jünger verkaufen Versicherungen. Da kannte ich aber die richtigen Strukturvertriebe noch nicht. Im Ernst: Was mittels Zahlen, Daten und Fakten nur schwer abbildbar ist, sind sogenannte Softskills. Und gerade die kleinen Maklerpools haben so etwas wie einen familiären Charakter. Und wenn auch die Umsätze wachsen und die Hauptquartiere keine Wohnungen oder Einfamilienhäuser mehr sind, sondern richtige Bürokomplexe: Der familiäre Charakter bleibt meist erhalten. Fonds Finanz ist nach der Beteiligung des britischen Investors ein finanzielles Schwergewicht. Obwohl die Manpower seines Marketingteams so groß ist wie die Mannschaftsstärke vom FC Bayern, antwortet Norbert Porazik in seinen Social-Media-Kanälen stets selbst. Und er antwortet auf facebook, wenn er online ist (und das ist er fast immer) praktisch sofort! Wir nennen das und andere Softskills Maklerorientierung und haben versucht, diese auch quantitativ zu erfassen. Unter anderem wurde das Verhältnis angebundener Makler zu den Maklerbetreuern der Pools untersucht. Je mehr Maklerbetreuer (pro Makler), desto besser. Das ist ein wichtiger Faktor für diejenigen, die nicht nur abwickeln wollen, sondern auch mal Fragen haben. Persönlich und nicht digital. Das können kleine Pools in der Regel recht gut. Klein, aber fein muss also nicht automatisch schlecht sein. Sehr erfreulich, dass hier neben den „üblichen Verdächtigen" auch Pools wie aruna, WIFO oder MIDEMA gut abschneiden, was im Übrigen auch unserer subjektiven Wahrnehmung entspricht. Caroline Scherr von Qualitypool entschuldigt die Frage nach Maklerbetreuer pro Anzahl Makler, dass man noch nicht die übernommene AMEXPool AG berücksichtigt hätte. Es bleibt also spannend. Ganz weit vorne beim Thema Maklerorientierung ist ein Maklerpool, der eigentlich gar kein Pool ist, sondern ein Verbund: Die VEMA ist hier top. Wenn ich von Maklerpools spreche, meine ich damit auch Verbände und Servicegesellschaften. Der Unterschied: Über die VEMA wird zwar das Geschäft der Makler eingekauft und abgewickelt. Die Courtage wird aber vom Versicherer direkt mit dem jeweiligen Versicherungsmakler abgerechnet. „Dieser hat einen Direktanspruch an den Versicherer und reduziert damit sein Risiko einer Insolvenz des Intermediärs", so Hermann Hübner. Zusätzlich zur guten Abwicklung ein weiterer Grund für die gute Maklerorientierung der VEMA.

Vorsprung durch Technik

Apropos Abwicklung: immer wichtiger werden Prozesse, Service und Verwaltung. Beispielhaft dafür fragten wir nach digitaler Abwicklung, regelmäßigen Bestandsaktualisierungen und automatischen Provisionsabrechnungen. Hier punkten neben den Platzhirschen Jung DMS, Fonds Finanz und blau direkt u. a. die Pools großer Versicherer wie SDV (Signal Iduna) oder 1:1 (WWK). Denn sie wissen: Digitale Prozesse sparen viel Zeit und Geld. Das gilt für den Pool ebenso wie für den Makler. Ein bis zwei Tage in der Woche mehr Zeit für Vertrieb oder die Familie sind durch optimierte Prozesse durchaus realistisch. Auffallend gut hat in der Kategorie Prozesse, Service und Verwaltung übrigens die WIFO abgeschnitten; der Technik Vorsprung ist dabei nicht nur aus dem eigenen Haus. Passend dazu ein altes Zitat von Oliver Pradetto: „Kooperation ist keine Krankheit." Vielleicht ein Modell für andere Pools?

Sehr eng mit der Kategorie Service und Prozesse verwandt ist natürlich auch die Kategorie Software. Unter anderem fragten wir: Welche Vergleichsrechner und Analyse-Tools bieten die Pools? Und ganz wichtig: Welche Produktarten sind online abschlussfähig? Gerade für Makler, die ihr Geschäft in Zukunft mehr digital abwickeln wollen, wird das ausschlaggebend sein. Software, egal ob Fremd- oder Eigenprogrammierungen, sind für die Pools nicht ganz billig. Genau schauen, was man (wirklich) braucht und was der Pool (zu welchen Konditionen) einem anbietet. Und wer gute Schnittstellen baut, hat in Sachen Flexibilität auch immer die Nase vorn. Dann können auch eigene Systeme gut integriert werden und flüssige Abläufe sind garantiert. Hier lohnt es sich ebenfalls, genau hinzuschauen. blau direkt war lange Zeit mit einem guten MVP und daran angebundenen Rechnern der Platzhirsch. Aber Jung DMS, Apella und natürlich auch Fonds Finanz haben aufgeschlossen und bieten mittlerweile enorm viel an unterschiedlichen IT-Lösungen. Vielleicht auf den ersten Blick überraschend, aber auf den zweiten dann nicht mehr: SDK und [pma:] sind auch sehr gut aufgestellt in der IT-Kategorie.

	Unterstützung der Partner bei Wiedervorlagen und Aufgabensteuerung	Unterstützung der Partner bei Bestandsübertragung?	Unterstützung der Partner bei laufenden Bestandsaktualisierungen (z.B. über BiPro oder GDV)
1:1 Assekuranzservice AG	Vollautomatisch	Vollautomatisch	Ja
Apella AG	Vollautomatisch	Vollautomatisch	Ja
blau direkt GmbH & Co. KG	Teilautomatisch und manuell	Vollautomatisch	Ja
DEFINET AG	Vollautomatisch	Teilautomatisch	Ja
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	Teilautomatisch	Vollautomatisch	Ja
FONDSNET	Teilautomatisch	Vollautomatisch	Sonstiges*
JDC Group AG	Vollautomatisch	Vollautomatisch	Ja
PHÖNIX MAXPOOL Gruppe	Vollautomatisch	Vollautomatisch	Ja
SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG	Vollautomatisch	Vollautomatisch	Ja
WIFO GmbH - Versicherungsmaklerpool	Vollautomatisch	Vollautomatisch	Ja

*(BiPro und GDV), FVBS Schnittstelle, JCP sowie Datenextraktion aus Dokumenten

	Wie oft werden die Daten aktualisiert?	Provisionsabrechnungs-Service für Eigenumsätze der Partner	Provisionsabrechnungs-Service für Strukturen der Partner
1:1 Assekuranzservice AG	Wöchentlich	Ja	Ja
Apella AG	Täglich	Ja	Ja
blau direkt GmbH & Co. KG	Täglich	Ja	Ja
DEFINET AG	Täglich	Ja	Ja
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	Täglich	Ja	Ja
FONDSNET	Täglich	Ja	Ja
JDC Group AG	Täglich	Ja	Ja
PHÖNIX MAXPOOL Gruppe	Wöchentlich	Ja	Ja
SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG	Täglich	Ja	Ja
WIFO GmbH - Versicherungsmaklerpool	Täglich	Ja	Ja

	Produktarten, bei denen Online-Abschlüsse möglich sind							Bieten Sie Ihren Partnern Finanz-Analyse-Systeme für die Konzeptberatung an?	Bieten Sie Ihren Partnern ein Online-Beratungstool an?	Bieten Sie Ihren Partnern ein System für eine elektronische Unterschrift an?	Bieten Sie Ihren Partnern ein Endkunden-Portal an?
	Leben und Arbeitskraft	Krankenversicherung	Sachversicherung	Kfz	Gewerbe	Investment	AIF und Sachwerte				
[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH*	Nein	Nein	Ja	Ja	Ja	Ja	Nein	Ja	Ja	Ja	Ja
Apella AG	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Nein	Ja	Ja	Ja	Ja
blau direkt GmbH & Co. KG	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Nein	Ja	Ja	Ja	Ja
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
FondsKonzept AG	Nein	Nein	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
JDC Group AG	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Netfonds Gruppe	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Nein	Ja	Ja	Ja	Ja
PHÖNIX MAXPOOL Gruppe	Nein	Nein	Ja	Ja	Ja	Ja	Nein	Ja	Ja	Ja	Ja
SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja

Viele Fragen, die wir den Pools gestellt haben, waren nicht nur für eine Kategorie relevant, sondern auch für ein oder zwei andere. So kommt es, dass in der Kategorie Vertriebsunterstützung auch Fragen aus der Software-Kategorie relevant sind. Zum Beispiel der Online-Abschluss. Das ist gut für digital aufgestellte Pools, heißt aber nicht, dass kleinere, nicht so IT-affine Pools abgehängt werden. Diese können durch engagierte und kompetente Maklerbetreuer ebenfalls punkten. So sieht man aruna unter den Top 10 Pools in Sachen Vertriebsunterstützung ebenso wie vfm. Die Liste der Anbieter, die hier ihre Hausaufgaben gemacht haben, liest sich wie das „who is who" der Branche. Neben JDC, Fonds Finanz, [pma:] und Apella ist MAXPOOL hier beispielsweise ganz stark, auch wenn Oliver Drewes, Vorstand und Geschäftsführer der Phönix MAXPOOL Group einräumt, dass sich die Tatsache „nicht jedes Geschäft und nicht jeden Makler zu nehmen", auch im Gesamtumsatz leider bemerkbar mache. Aber dafür haben die Hamburger nach eigenen Angaben ein blitzsauberes Geschäft und super Stornoquoten.

Eins, zwei, drei – verkauft

Mach mir den Wladimir

Vertriebsunterstützung und Marketing gehen einher. Aufeinander abgestimmt, wird sich der Makler, Berater oder Vermittler vor Kundenanfragen nicht mehr retten können. Die einen Pools unterstützen ihre Makler hier mit vorgefertigter Infopost (Brief oder E-Mail) bzw. Content-Marketing, die anderen mit Powerpoint-Präsentationen oder gelabelten Prospekten. Einige bauen für ihre Makler googleoptimierte Home- oder Landingpages und wieder andere organisieren für sie eigene Kundenveranstaltungen. Viele Pools produzieren mit ihren Maklern eigene Videos oder Podcasts. Fonds Finanz kooperiert mit meinem Lieblings-Wutmakler Stephan Peters und der ist einfach nur genial! Jung DMS fährt schon seit Jahren erfolgreiche Makler-Marketingkampagnen. Auch die anderen in der Tabelle aufgeführten Pools sind beim Makler-Marketing top. Unterschiede gibt es in Methodik und bei den Kosten. Nur eine Fonds Finanz spielt auf der gesamten Marketing-Klaviatur wie Lang Lang zu seinen besten Zeiten. Apropos Kosten. Die Rechnung für Social Media Werbung übernimmt kein Pool meines Wissens. Aber viele zahlen für Vorträge, Schulungen oder sogar das Aufsetzen der individuellen Kampagnen. Das allein spart Geld. Mehr noch, weil mit der Erfahrung von Experten die Kampagnen nicht ins Leere laufen und viel effizienter funktionieren. Social Media bleibt der Mega Marketing Hype und Jungs wie Wladimir Simonov, Dirk Kreuter oder die Baulig Brüder sind die Popstars der Branche. Auf Veranstaltungen von Maklerpools zeigen sie, dass wer als Makler sein USP kennt, seine Zielgruppe definieren kann und bereit ist, etwas Geld für Werbung an die Hand zu nehmen, so seinen Umsatz leicht verdoppeln kann.

Zu welchen Themen bieten Sie Ihren Partnern Beratung durch Experten an?							
	Betriebliche Altersvorsorge	Private Krankenversicherung	Sachversicherung	Gewerbeversicherung	Finanzierung	Investment	Sonstiges/Bemerkung
[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	zus. Betreuung durch die [pma:] Assekuranzmakler GmbH (Spezialist in der Beratung von mittelständischen Unternehmen aus Dienstleistung, Handel, Gewerbe, Immobilienwirtschaft und Industrie/AECON Fondsmarketing GmbH
1:1 Assekuranzservice AG	Ja	Ja	Nein	Ja	Nein	Ja	
Apella AG	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	
aruna GmbH	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	
JDC Group AG	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Sachwerte und Immobilien
Netfonds Gruppe	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	
PHÖNIX MAXPOOL Gruppe	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	
SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	
vfm Gruppe	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	

Veranstaltungen, auf denen die erwähnten Marketing-Gurus dieser Welt, also Wladi & Co. ihr Erfolgsgeheimnis teilen... Roadshows, wo ein Philip Wenzel über Sinn (und Unsinn) von Arbeitskraftabsicherung referiert (und reflektiert) ... Kongresse, bei denen ein ehemaliger Chefvolkswirt einer norddeutschen Landesbank Ausblicke in Märkte und Einblicke als Elvis-Imitator gibt: das sind die absoluten Highlights in der Kategorie, wo es um das Weiterbildungsangebot der Pools geht. Der Apella Jahresauftakt im Schloss Fleesensee, blau direkt mit der Network Convention in diversen europäischen Metropolen oder Fonds Finanz mit den Messen in München und Berlin sind mehr als nur Branchentreffs. Es sind konzentrierte Weiterbildungsveranstaltungen auf Top Niveau. Wer hier die richtigen Angebote für sich nutzt, muss sich für den Rest des Jahres keine Sorgen wegen IDD Punkten mehr machen. Und so wundert es nicht, dass die drei eben erwähnten Pools auch in dieser Kategorie erfolgreich vertreten sind. Egal ob Roadshows, Hausmessen, Maklertage oder Weiterbildungsseminare: Pools lassen ihre Makler nicht mit den Auflagen der Regulierung alleine. Gesetzlich verpflichtende Weiterbildung, Fortbildung für Zusatzqualifizierungen, rechtliche Aufklärung, Vertriebsseminare oder Produktschulungen werden von fast allen professionell ausgerichtet. Das Angebot ist riesig und meistens sind die Topveranstaltungen sogar kostenlos für angebundene Makler.

Aber natürlich sind Veranstaltungen auch zeitintensiv. Die Anreise, große Werbepausen zwischen den Vorträgen oder parallellaufende Seminare sind Nachteile von Präsenzveranstaltungen. Alternativen für die Weiterbildung bequem von zu Hause sind nicht erst seit Corona en vogue. Auch hier ist das Angebot der meisten Pools üppig. Leider ist der Lerneffekt nicht so intensiv und man vermisst die persönliche Note und den Austausch unter Profis. Podcasts für lange Autofahrten oder den Besuch der Schwiegermutter (Schatz, ich hab noch eine Online Konferenz, aber liebe Grüße) ersetzen keine Roadshow oder einen Kongress. Aber sie ergänzen diese sehr gut. „Durch diverse Kooperationen stehen [pma:]-Partnern z. B. theoretisch eine unbegrenzte Anzahl an Stunden zur Verfügung", so Britta Schoke vom Pool aus Münster. Auch Netfonds bietet eine große Auswahl an unterschiedlichen Webinaren zu verschiedenen Themen an. „Je nach dem, was die Partner auswählen, setzt sich auch die prozentuale Aufteilung nach Themen zusammen, auch unter Berücksichtigung der Erfüllung der IDD-Pflichten", so heißt es aus Hamburg. Die meisten der vorbildlichen Weiterbildungshelden in unserer Tabelle haben interne wie externe Angebote online und können so manche Pause im Büro oder Homeoffice sinnvoll gestalten. Und überhaupt. Wann bekommt man schon bei der Flucht vor der unliebsamen Verwandtschaft Weiterbildungspunkte?

Man lernt nie aus

	Bieten Sie fertige Marketing-Kampagnen an?	Brief-Mailings	Anzeigen	Telefonmarketing	E-Mail	Fertige Social-Media-Kampagnen	Fertige Landingpages	Übernahme alle Kosten (außer Versand)	Kostenteilung	Der Pool übernimmt keine Kosten
blau direkt GmbH & Co. KG	Ja	Nein	Nein	Nein	Ja	Nein	Ja	Ja		
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	Ja	Ja	Nein	Ja	Ja	Nein	Ja	Ja		
FondsKonzept AG	Ja	Ja	Nein	Nein	Ja	Ja	Ja	Ja		
JDC Group AG	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja		
PHÖNIX MAXPOOL Gruppe	Ja	Ja	Ja	Nein	Ja	Ja	Ja			Ja
SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja		
VEMA eG	Ja	Nein	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja		
vfm Gruppe	Ja	Ja	Ja	Nein	Ja	Ja	Ja		Ja	
WIFO GmbH - Versicherungsmaklerpool	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja		

	Bieten Sie einen Homepage-Baukasten an?	Bieten Sie fertige Landingpages an?	Bieten Sie Unterstützung bei Videoproduktionen an?	Haben Sie ein eigenes Studio?	Sonstiges/ Bemerkung	Unterstützen Sie Ihre Partner bei Social-Media-Aktivitäten?	Bereitstellung von beispielhaften Social-Media-Auftritten	Bereitstellung eines Social-Media-Posts-Services
blau direkt GmbH & Co. KG	Ja	Ja	Ja		supersonic blue	Ja	Ja	
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	Ja	Ja	Ja			Ja	Ja	
FondsKonzept AG	Ja	Ja	Ja			Nein		
JDC Group AG	Ja	Ja	Ja			Ja	Ja	
PHÖNIX MAXPOOL Gruppe	Ja	Ja	Ja	Ja		Ja	Ja	Ja
SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG	Ja	Ja	Ja	Ja		Ja	Ja	Ja
VEMA eG	Ja	Ja	Ja	Ja		Ja	Ja	
vfm Gruppe	Ja	Ja	Ja	Ja		Ja	Ja	Ja
WIFO GmbH - Versicherungsmaklerpool	Ja	Ja	Ja	Ja		Ja		

Drum prüfe, wer sich ewig bindet...

...ob sich nicht was Besseres findet. Sagt man ja so... Was für den Lebenspartner gilt, kann für den wichtigsten Partner des Maklers nicht falsch sein. Und auch wenn Sie nicht wechseln wollen, zeigen Sie doch Ihrem Pool das Angebot seiner Mitbewerber und erklären Sie, dass Sie mit demselben Feature, wenn Sie es auch hätten, noch viel mehr Geschäft bei ihm einreichen könnten. Unmögliches wird dann schnell möglich, nur Wunder dauern länger. Wir hoffen, mit unserem finanzwelt Maklerpool Navigator Ihnen eine schöne Tour von Bühne, Backstage und Technik unserer Maklerpool Stars gezeigt zu haben. Und wenn Sie der Meinung sind, dieser oder jener Punkt sei falsch oder wurde von uns übersehen, dann ist das unmöglich. Wir machen keine Fehler und übersehen auch nichts! (smile!) Allenfalls ist es im Bereich des Möglichen, dass Dinge vernachlässigt werden, die uns nicht relevant erscheinen oder die wir doch mal übersehen haben. Dann schreiben Sie uns in einer E-Mail an verlag@finanzwelt.de mit Betreff „Maklerpool Navigator" das, was Sie gerne ergänzen, bestätigen oder wissen würden. Schreiben Sie uns, was Sie anders sehen oder wo Sie andere Erfahrungen mit Pools gemacht haben. Wir freuen uns auf Ihr Feedback. *(lvs)*

	Wie viele Präsenz-Weiterbildungstage bieten Sie Ihren Partnern pro Jahr an?	Wie viele Online-Seminarstunden bieten Sie Ihren Partnern pro Jahr an?
[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH	6 - 25 Tage	über 1.000 Stunden
1:1 Assekuranzservice AG	6 - 25 Tage	251 - 1.000 Stunden
Apella AG	26 - 50 Tage	über 1.000 Stunden
blau direkt GmbH & Co. KG	6 - 25 Tage	251 - 1.000 Stunden
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	über 50 Tage	251 - 1.000 Stunden
FondsKonzept AG	über 50 Tage	101 - 250 Stunden
JDC Group AG	über 50 Tage	über 1.000 Stunden
PHÖNIX MAXPOOL Gruppe	26 - 50 Tage	251 - 1.000 Stunden
Qualitypool GmbH	6 - 25 Tage	101 - 250 Stunden
SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG	26 - 50 Tage	über 1.000 Stunden
VEMA eG	über 50 Tage	über 1.000 Stunden
vfm Gruppe	über 50 Tage	101 - 250 Stunden
WIFO GmbH - Versicherungsmaklerpool	26 - 50 Tage	über 1.000 Stunden