

# Die große Rolle in der Vertriebswelt



I:| Assekuranzservice AG



**Jürgen Afflerbach**  
Vorstandsvorsitzender









Pools und Haftungsdächer nehmen in der sich rapide verändernden Vertriebswelt eine weitaus größere Rolle ein als bei deren erster Markteinführung denkbar war. Das Geschäft des erfolgreichen „Einzelkämpfers“ wird durch Gesetze und Vorschriften zunehmend eingengt, die Auslagerung von Aktivitäten wird notwendig.







War vor Jahren einer der Hauptgründe der Anbindung an mehrere Pools, die höchste Provision für ein Produkt unter den Pools herauszufischen, so ist heute die Dienstleistungspalette der Pools aufgrund von Auflagen und Regularien immer wichtiger. Der unabhängige „Einzelkämpfer“, der sich selbst um alles kümmerte und trotzdem Wachstum produzierte, wird von Gesetzgeber und Behörden zunehmend an die verwalterische Kette gelegt.

Die Notwendigkeit zur Auslagerung ganzer Geschäftsprozesse, um Zeit für die Beratung gewinnen zu können, ist vom freien Vertrieb erkannt worden. Hier spielen sich die Stärken guter Pools aus: Die Abgabe von Dokumentations- und Verwaltungsprozessen spart wertvolle Zeit und hilft von Haftung freizustellen. Haftungsdächer sind in dieser neuen Welt für die Vermittlerschaft eine attraktive Strategie, ihr Stammgeschäft auch zukünftig reibungslos und möglichst von Verwaltung und Haftung befreit fortzuführen. Ein Haftungsdach-Wechsel sollte vorab durchdacht werden. Es gilt hier: „Prüfe, wer sich bindet“, denn Sie dürfen nur vertraglich gebundener Vermittler eines einzigen Haftungsdachs sein. Auch die VSH-Konditionen genau prüfen, eventuell sich zusätzlich direkt absichern. Und zu guter Letzt: Die moderne Software, die dem Vermittler regelmäßige Analyse-, Bestands- und Marketingaktionen bietet wie sie früher nur Großvertrieben möglich war. ■ (cs)

<b>Geschäftsmodell</b>	Maklerpool mit Haftungsdach
<b>Produktparten</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• LV, SUH, KV, bAV, Gewerbe</li> <li>• Marktresearch</li> <li>• Investmentfonds</li> <li>• Bausparen und Finanzierungen</li> </ul>
<b>Anzahl der Mitarbeiter im Backoffice</b>	149
<b>Anzahl angeschlossener Vermittler/Tied Agents</b>	1.705
<b>Voraussetzung für die Mitgliedschaft</b>	Registrierung als Makler nach § 34 d. Über die Tochtergesellschaft Pegasus Consulting eine Ausbildung zum Versicherungskaufmann/-frau IHK möglich.
<b>Haftungskapital (in €)</b>	Patronat der Muttergesellschaft der WWK Lebensversicherung a. G.. Ausreichung von Patronatsklärung der Muttergesellschaft zur Sicherung der verdienten Provision im Bedarfsfall.
<b>Bieten Sie eine freiwillige VSH-Versicherung zusätzlich zum Haftungskapital?</b> <i>JA / NEIN – Wenn JA: Höchstversicherungssumme pro Jahr: Höchstversicherungssumme pro Versicherungsfall</i>	Ja. 1,4 Mio. € Höchstversicherungssumme pro Versicherungsfall, die zweimal für alle Versicherungsfälle eines Versicherungsjahres zur Verfügung steht.
<b>Gebühren bei der VSH</b>	In Kooperation mit der ATS FinanzService können die Partner eine VSH abschließen. Informationen zu den Beiträgen erhalten die Partner unter: <a href="http://www.vsh-1zu1-clarus.de/">www.vsh-1zu1-clarus.de/</a>
<b>Provisionserlöse von 2010 bis 2013 (in €, aufgerundet)</b>	2010: 19,7 Mio.; 2011: 25,8 Mio.; 2012: 26,7 Mio.; 2013: 35,1 Mio.
<b>Mitgliedschaftsgebühren</b>	Kompletter Service für Vertragspartner kostenlos
<b>Kündigungsfristen</b>	k.A.
<b>Rechtliche Anbindung der Vermittler</b>	Die Anbindung der Makler kann wahlweise nach § 84 HGB oder § 93 HGB gewählt werden.
<b>Besonderheiten in der Vertriebsunterstützung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Best Advice inkl. Übernahme der Produktauswahlhaftung</li> <li>• Maklervertragsservice, Umdeckungsservice</li> <li>• sämtliche Software-Tools kostenlos</li> <li>• Übernahme der Kosten für die Aus- und Weiterbildung</li> <li>• Sofortcourtage &amp; Courtagepower</li> <li>• Verkürzung der Stornohaftung um 30 %</li> </ul>
<b>Interne § 34f-Schulungen/Prüfungen</b>	Die I:  AG informiert ihre Partner zum Thema § 34f GewO und hält ein Spezialangebot bei der VSH bereit.
<b>Kontrollmaßnahmen bei Vermittlern vor Ort</b>	Einhaltung der gesamten Dokumentationspflicht
<b>Vorbereitung auf die Aufsichtsgespräche mit der BaFin</b>	Trifft für die I:  AG als Makler nicht zu.
<b>Bei Ausscheiden des Vermittlers: Was geschieht mit den Kundenbeständen und Provisionsansprüchen?</b>	Der Kundenbestand gehört dem jeweiligen Makler. Somit ist sichergestellt, dass der ausgeschiedene Makler seine Courtagefortzahlung auch über das Ausscheiden hinaus erhält.
<b>Ansprechpartner für Vermittler</b>	Backoffice Augsburg Tel.: 0821 / 2427852-0 info@1zu1.ag
<b>Ansprechpartner für die Maklerbetreuung</b>	Backoffice Augsburg Tel.: 0821 / 2427852-0 info@1zu1.ag

➔ **Der Pool- und Haftungsdach-Navigator steht Ihnen auf [www.finanzwelt.de](http://www.finanzwelt.de), Rubrik Marktübersichten, auch zum Download bereit.**

 <b>allfinanztest.de GmbH Deutschland</b>	 <b>AMEXPOOL AG</b>	 <b>Apella AG</b>	 <b>Argentos AG</b>
 <b>Dipl. Ing. Bernd Plitschuweit</b> Geschäftsführer	 <b>Boris Beermann</b> Vorstand	 <b>Dr. Eva Maria Lemke</b> Vorstand	 <b>Martin Steinmeyer</b> Vorstand
Anbieterunabhängiger Maklerpool	Maklerpool	Maklerverbund	Maklerpool mit besonderem Fokus auf Investmentgeschäft
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Komposit SHU • KFZ • Leben, KV • Bausparen, Baufinanzierung • Bestandsübernahme bei ca 400 Versicherungen und 8.000 Investmentfonds, Edelmetalle</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Komposit gewerblich • Komposit privat</li> <li>• Personenversicherungen • Kfz-Versicherungen</li> <li>• Baufinanzierungen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Investmentfonds • Versicherungen • Beteiligungen • Finanzierungen • Assekuradeur</li> <li>• Vermögensverwaltung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Investmentfonds • Altersvorsorge • Riesterprodukte</li> </ul>
14	35	38	5
352	5.296	3.088	ca. 220 Hauptvermittler, insgesamt 450 Geschäftsstellen (HV+UV)
Kooperationsvertrag gemäß Vorgabe, alle Vermittlertypen möglich	Der Vermittler muss eine Selbstauskunft ausfüllen und eine Schufa- und AVAD-Einwilligungserklärung unterschreiben. Danach erfolgt eine intensive Prüfung.	Nur gesetzliche Vorgaben	Fokus auf investmentaffine Makler: Dies sollte auch der Schwerpunkt der Berater sein, die wir anbinden. Darüber hinaus sind die üblichen Nachweise und Registrierungen zu erbringen.
Stammkapital 25.000	1,6 Mio.	HK 454.854 EK 3 Mio.	886 Tsd.
Rahmenvertrag mit Allianz oder wahlweise ERGO	Nein, da Maklerpool	Nein, da Maklerverbund	Nein
Gemäß gewünschtem Versicherungsumfang	Individuelle Berechnung nach Umsatz	k. A.	Eine VSH kann über unseren „VSH Check“ errechnet werden. In Abhängigkeit vom Leistungsumfang und der Gesellschaft variieren die Tarife. Sofern die Tarife über uns abgeschlossen werden, bieten wir eine attraktive Rabattierung an.
ca. 4 Mio durchschnittlich	2010: 4,9 Mio.; 2011: 5,9 Mio.; 2012: 7,1 Mio.; 2013: noch k. A. möglich	2010: 18 Mio; 2011: 22 Mio. 2012: 21 Mio.; 2013: 23 Mio.	S. aggregierte Zahlen der Netfonds Gruppe
Keine Gebühren, nur bei Nutzung zusätzlicher Software. Die Kundenverwaltung bleibt ebenso ohne Gebühren, www.alltest.de Plattform ohne Gebühren	Keine	keine	Die Partnerschaft und Nutzung ist kostenfrei. Es fallen lediglich Gebühren für zusätzliche Softwarepakete an.
Unbefristet, keine Umsatzvorgaben oder Auflagen	Gesetzliche Kündigungsfristen gem. § 89 HGB	keine	Drei Monate zum Monatsende
Unser Kooperationspartner ist mit einer Courtagevereinbarung tätig	Courtagevereinbarung	§ 93 HGB	Courtagevereinbarung / Anbindung als Makler (§ 34f, § 34d und zukünftig § 34 h GewO)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Existenzgründung • Ruhestandslösung ohne Verkauf • reversionssichere Archivierung der Geschäftsvorfälle • selbsterklärende Bedarfsermittlung und Bedarfsdeckung, Ausbildung am Portal auch für Submakler unserer Kooperationspartner für Vertriebsaufbau ohne eigenen Aufwand</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Experten-Teams • Vergleichsrechner</li> <li>• Partnerportal • Ausschreibungsplattform</li> <li>• bAV/bKV Plattform • Vor-Ort Betreuung</li> <li>• Onlinekonferenzen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Umfangreiche Schulungsangebote • Online-Policierung/Nachtragsstellung innerhalb von 24h für das Sachversicherungsgeschäft • Maklerservicecenter mit umfassender Angebots- und Vergleichsrechnereinbindung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sales Support zu Pool-Software, Depotstellen inkl. Vermittlerzugänge, Provisionsanfragen, Unterstützung bei steuerlichen und rechtlichen Fragestellungen und mehr • Regelmäßige Roadshows u. Online-Schulungen • Spezialworkshops bei Partnern und bei Argentos vor Ort • breite Wissensvertiefung auf 2-tägigem Argentos Partnermeeting</li> </ul>
Nicht vorgesehen	Keine	Umfangreiches Schulungsangebot durch GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung AG	Durch die Möglichkeit einer elektr. unterstützten und standardisierten § 34f-Prüfung in der reversionssicheren Pool-Software-Adworks kann die Prüfung äußerst günstig angeboten werden.
Es wird bei Beginn der Verbindung die übliche Abfrage zum Vermittlerstatus getätigt	Nein	k. A.	Nein
Nicht erforderlich	Bisher nicht gehabt	Nein	Argentos ist nicht von der BaFin reguliert.
Der Kundenbestand geht zum Vermittler zurück. Der ausscheidende Vermittler kann auch einen anderen Vermittler benennen, der in diesen Bestand eintritt. Das gilt ebenso für ausstehende Courtagen.	Der Makler verpflichtet sich, den Bestand schnellstmöglich mit allen Rechten und Pflichten innerhalb einer Frist von 3 Monaten zu übernehmen oder auf einen anderen Makler zu übertragen. Mit einer Übertragung durch AMEX erlischt jeder Anspruch des Maklers gegenüber AMEX auf irgendwelche Vergütungen und (Folge)Provisionen.	Bestand und Courtage gehören dem Vermittler	Der Partner hat jederzeit das Recht, seine Geschäftsbeziehung zu Argentos zu kündigen und seine Kunden sowie die Provisionsansprüche mitzunehmen.
Corinna Irmer, Vertriebsleiterin Tel.: 0375/3701528 c.irmir@allfinanztest.de	assmonet Maklerservice: Klaus-Peter Thiel, Tel.: 07243 / 521837 info@assmo.net Peter Kramer, Tel.: 07243 / 219186 p.kramer@assmo.net Maklervertrieb der AMEXPOOL AG: Klaus-Peter Thiel	Dr. Eva-Marie Lemke Tel.: 0395 / 5719090 info@apella.de	Baran Kaya, Prokurist, Leiter Partnerbetreuung Tel.: 069 / 870020412 baran.kaya@argentos.de
Dipl. Ing. Bernd Plitschuweit Tel.: 0375/3701515 bernd@allfinanztest.de	Sibylle Köhler, Tel.: 07631 / 364030 s.koehler@amex-online.de Marlen Metzger, Tel.: 07631 / 364036 m.metzger@amex-online.de		

	 <b>aruna GmbH</b>	 <b>BCA AG</b>	 <b>BIT Treuhand AG</b>
	 <b>Matthias Kschinschig</b> Geschäftsführer und Gesellschafter	 <b>Oliver Lang</b> Vorstand BCA AG und Vorstand Bank für Vermögen AG	 <b>Sascha Sommer</b> Vorstand
<b>Geschäftsmodell</b>	Maklerpool, nur § 34d	Maklerpool: BCA AG Haftungsdach; Bank für Vermögen AG	Maklerpool ohne Haftungsdach
<b>Produktpartien</b>	Versicherungen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Leben (inkl. bAV), Kranken (inkl. bKV) • Komposit • Gewerbesachversicherungen • eigenes Vermögensschadenhaftpflichtkonzept • offene Investmentfonds • Beteiligungen • eigene Fondsvermögenverwaltung • Private Investing • Bausparen, Baufinanzierung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Geschlossene Fonds • Direkt-Investments (Immobilien, Container, sonstige Mobilien, Photo-Voltaikanlagen, Metalle, etc.) • sonstige Vermögensanlagen</li> </ul>
<b>Anzahl der Mitarbeiter im Backoffice</b>	42	84	30 (inkl. Aushilfen)
<b>Anzahl angeschlossener Vermittler/Tied Agents</b>	ca. 1.950	Angeschlossene Vermittler: ca. 9.500 Tied Agents: 399	1.301 Vermittlerverträge (Stand 31.12.2013)
<b>Voraussetzung für die Mitgliedschaft</b>	Registrierung, AVAD, saubere Schufa	Pool: Erlaubnis nach § 34d bzw. § 34f GewO Haftungsdach: Qualifikation gemäß WpHG-Mitarbeiteranzeigenverordnung	Vorlage der notwendigen Genehmigungen (soweit notwendig § 34c und/oder § 34f GewO bzw. § 32 KWVG), Führungszeugnisse
<b>Haftungskapital (in €)</b>	Stammkapital 25.000 Eigenkapital 3,4 Mio.	BCA AG: 4,68 Mio.; Bank für Vermögen AG: 1 Mio. Als AG ist das Haftungskapital auf das nominale Eigenkapital beschränkt.	Stammkapital: 900.000
<b>Bieten Sie eine freiwillige VSH-Versicherung zusätzlich zum Haftungskapital? JA / NEIN – Wenn JA: Höchstversicherungssumme pro Jahr: Höchstversicherungssumme pro Versicherungsfall</b>	Rahmenvertrag mit Allianz für unsere VP	BCA AG: Versicherungskonzept mit Sonderkonditionen und Deckungsinhalten für die Makler und Mehrfachagenten; Bank für Vermögen AG: VSH im Haftungsdach inklusive. Höchstleistung pro Versicherungsjahr: 5 Mio. €, Höchstleistung pro Versicherungsfall: 1 Mio. €	Nein
<b>Gebühren bei der VSH</b>	Je nach Courtageumsatz	Im Haftungsdach inklusive. Im Pool: Gebühr nach dem individuellen Bedarf.	Kooperation mit zwei Spezialmaklern. Die Prämie wird individuell ermittelt. Es fällt keine Gebühr an.
<b>Provisionserlöse von 2010 bis 2013 (in €, aufgerundet)</b>	2010: 20,7 Mio.; 2011: 22,8 Mio. 2012: 23,9 Mio.; 2013: 24,1 Mio. (vorläufig)	2010: 58 Mio.; 2011 I: 56 Mio. 2012: 48 Mio.	2010: 11,7 Mio.; 2011 I: 12,7 Mio. 2012: 10,9 Mio.; 2013: noch nicht bekanntgegeben
<b>Mitgliedschaftsgebühren</b>	Keine	Pool: Keine. Haftungsdach: Je nach Haftungsdachstufe 30,-€ / 50,-€ / 80 € mitl.	Keine
<b>Kündigungsfristen</b>	1 Monat	Pool: Keine. Haftungsdach: 3 Monate zum Monatsende (frühestens nach 12 Monaten)	Ein Monat zum Quartalsende
<b>Rechtliche Anbindung der Vermittler</b>	Versicherungsmakler § 93	Haftungsdach: Gebundene Vermittler; BCA AG: Makler; BCAVVS GmbH: Mehrfachagenten	Der Vermittler schließt mit BIT einen nicht exklusiven Vertriebsvertrag. Der Vermittler ist Handelsmakler.
<b>Besonderheiten in der Vertriebsunterstützung</b>	k.A.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vor-Ort-Betreuung und Begleitung bei Kundenterminen • spezialisierte Services bei bAV-Belegungslosungen • Versicherungs-/Investment-research, Risikovorabfragen • Vergleichsrechner; Spezialvergleiche • 34f-konformer vollelektronischer Beratungsprozess • umfassendes CRM • Portfoliotools • eigene Endkundenzeitschrift für Vermittler • Bestandsnachfolge über BCA Generationenvertrag • individuelle, professionelle Marketingunterstützung u.w.m</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Veranstaltungen für Kunden • Kundenleads durch Seguras • Kundenmagazine • Neukundengewinnung (Mailings, Vorlagen, Organisation, etc.) • Unternehmensbörse für Finanzdienstleister • Plausibilitätsprüfung durch Auskunftsvereinbarung für BIT-Vermittler kostenfrei abrufbar • Übernahme von After-Sales-Reportings bei Wechsel zur BIT</li> </ul>
<b>Interne § 34f-Schulungen/Prüfungen</b>	Trifft auf uns nicht zu, da reiner Versicherungspool	Kostenlosen Online-Orientierungstest zur Ermittlung des Schulungsbedarfs und anschl. maßgeschneiderte Webbased Trainings und Präsenzseminare über die BCA-Akademie.	Kooperationen mit verschiedenen Schulungspartnern
<b>Kontrollmaßnahmen bei Vermittlern vor Ort</b>	Trifft auf uns nicht zu, da reiner Versicherungspool	Bei angebotenen Haftungsdachpartnern finden regelmäßige Vor-Ort-Prüfungen statt.	Solche Maßnahmen sind für BIT nicht notwendig und werden nicht durchgeführt.
<b>Vorbereitung auf die Aufsichtsgespräche mit der BaFin</b>	Nein	Durch interne Prozesse und Kontrollmechanismen sowie den WpHG-konformen vollelektronischen Beratungsprozess werden Voraussetzungen geschaffen, um die aufsichtsrechtlichen Anforderungen zu erfüllen.	k.A.
<b>Bei Ausscheiden des Vermittlers: Was geschieht mit den Kundenbeständen und Provisionsansprüchen?</b>	Jederzeitige Bestandsfreigabe auf Direktanbindung oder auf andere Pools	Der Vermittler hat ein vertraglich zugesichertes Recht auf Übertragung der Bestände.	Zeitlich und inhaltlich unbegrenzten Kundenschutz. Die Kundenbestände werden daher den Vermittlern freigegeben.
<b>Ansprechpartner für Vermittler</b>	VP-Service Tel.: 030 / 4050 9520	Vertrieb und Kundenservice Tel.: 06171 / 9150141 KundenService@BCA.de	Sascha Sommer sommer@bit-ag.com Tel.: 02631 / 34457-0
<b>Ansprechpartner für die Maklerbetreuung</b>	Herr Hachmann Tel.: 030 / 4050 9536 Herr Krause Tel.: 030 / 4050 9532	Vertriebsleitung: Andreas Rau Tel.: 06171 / 9150122, andreas.rau@bca.de Vertriebsdirektor Nord: Michael Podsada Tel.: 0173 / 3140771, michael.podsada@bca.de Vertriebsdirektor Süd: Andreas Och Tel.: 0170 / 7315283, andreas.och@bca.de	Miriam Isaak Tel.: 02631 / 34457-10 isaak@bit-ag.com