

# Maklerpool-Navigator

---

**2 0 2 1**

---

**2 0 2 0**

---

**2 0 1 9**

---

**2 0 1 7**

---

**2 0 1 6**

---

**2 0 1 4**

gefühl. Die aruna GmbH (leider kein Teilnehmer der finanzwelt Maklerpool Umfrage) hätte wahrscheinlich durch die Spezialisierung weniger in Sachen Produktvielfalt vorzuweisen wie die großen Allfinanzpools. Aber in Sachen Softskills wären die Berliner sicher vorne. Gibt es doch kaum einen Maklerpool, der so ausgeprägt als persönlich und familiär wahrgenommen wird, als die aruna. Das tangiert Makler, die nur an guter Software und schneller Abwicklung interessiert sind, vielleicht weniger. So kann in der Vielfalt der Maklerpools jeder Topf sein Deckelchen finden. Den Partner fürs Leben oder zumindest für einen Lebensabschnitt. Und wenn Sie Ihren Pool schon gefunden haben und lieber auf Gralsuche gehen wollen: Es gilt unter vielen Wissenschaftlern als sehr wahrscheinlich, dass sich der heilige Gral in der Kathedrale von Valencia befindet. (lvs)

MAKLERPOOL	RÜCKLAGEN
VEMA Versicherungsmakler Genossenschaft eG*	149.000.00
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	140.000.00
Apella Gruppe	49.451.87
Deutscher Maklerverband	25.000.00
MAXPOOL Maklerkooperation GmbH	20.000.00
FiNet AG (FiNet Financial Services Network AG)	10.240.00
AMEXPool AG	6.065.98
FinanzNet Holding AG	5.000.00
MIDEMA Assekuranz-Assecuradeurs GmbH	4.000.00
SACHPOOL GmbH	1.300.00

\* Die VEMA rechnet als Genossenschaft auch die gezeichneten Anteile ins Eigenkapital

MAKLERPOOL	ANGEBUNDENE MAKLER	MAKLERPOOL	ANGEBUNDENE MAKLER
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	27.000	SACHPOOL GmbH	2.650
SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG	9.700	Deutscher Maklerverband	2.550
Qualitypool GmbH	9.500	[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH	1.700
BCA AG	9.000	FONDSNET	1.600
FondsKonzept AG	7.623	BIT Treuhand AG	1.427
MAXPOOL Maklerkooperation GmbH	7.100	blau direkt GmbH & Co KG	1.211
Starpool Finanz GmbH	6.000	1:1 Assekuranzservice AG	1.168
Netfonds Gruppe	4.800	MIDEMA Assekuranz-Assecuradeurs GmbH	1.066
AMEXPool AG	4.695	germanBroker.net AG	500
Apella Gruppe	4.198	FiNet AG (FiNet Financial Services Network AG)	447
VEMA Versicherungsmakler Genossenschaft eG	3.682	CHARTA Börse für Versicherungen AG (Makler-Verband)	400
FinanzNet Holding AG	3.053	allfinanztest	400
WIFO GmbH	3.000	Akkurat financial service GmbH	180

	Leben	PKV	Sach	Kfz	Gewerbe
[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH	✓	✓	✓	✓	✓
1:1 Assekuranzservice AG	✓	✓	✓	✓	✓
Akkurat financial service GmbH	✓	✓	✓	✓	✓
allfinanztest	✓	✓	✓	✓	✓
AMEXPool AG	✓	✓	✓	✓	✓
Apella Gruppe	✓	✓	✓	✓	✓
BCA AG	✓	✓	✓	✓	✓
BIT Treuhand AG					
blau direkt GmbH & Co KG	✓	✓	✓	✓	✓
CHARTA Börse für Versicherungen AG (Makler-Verband)	✓	✓	✓	✓	✓
Deutscher Maklerverband	✓	✓	✓	✓	✓
FinanzNet Holding AG	✓	✓	✓		✓
FiNet AG (FiNet Financial Services Network AG)	✓	✓	✓	✓	✓
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	✓	✓	✓	✓	✓
FondsKonzept AG	✓	✓	✓	✓	✓
FONDSNET	✓	✓	✓	✓	✓
germanBroker.net AG	✓	✓	✓	✓	✓
MAXPOOL Maklerkooperation GmbH	✓	✓	✓	✓	✓
MIDEMA Assekuranz-Assecurateurs GmbH			✓		✓
Netfonds Gruppe	✓	✓	✓	✓	✓
Qualitypool GmbH	✓	✓	✓	✓	✓
SACHPOOL GmbH			✓	✓	✓
SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG	✓	✓	✓	✓	✓
Starpool Finanz GmbH					
VEMA Versicherungsmakler Genossenschaft eG	✓	✓	✓	✓	✓
WIFO GmbH	✓	✓	✓	✓	✓

Investment	Finanzierung	Annex-Versicherung	Strom/Gas	Bankprodukte (Konten, Kreditkarten...)	Darlehen	Sonstiges
✓	✓			✓	✓	
✓	✓	✓				
✓	✓	✓		✓	✓	✓
✓	✓	✓	✓	✓	✓	
	✓	✓	✓	✓		
✓	✓	✓		✓	✓	✓
✓	✓		✓		✓	
✓						✓
✓		✓				
✓						
✓	✓		✓	✓	✓	
✓					✓	
✓	✓			✓	✓	
✓	✓		✓	✓	✓	✓
✓	✓		✓	✓	✓	✓
✓	✓		✓		✓	✓
✓	✓					
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	✓				✓	✓
✓	✓	✓	✓	✓	✓	
	✓				✓	✓
	✓					
✓		✓	✓	✓	✓	✓

# 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)





1:1 Assekuranzservice AG



Akkurat financial service GmbH



Allfinanztest.de GmbH Deutschland

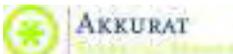
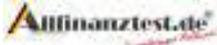


AMEXPool AG

Vorstand/ Geschäftsführung	 <b>Thomas Maier</b> Vorstand	 <b>Timo Dörr</b> Geschäftsführer	 <b>Dipl. Ing. Bernd Plitschuweit</b> Geschäftsführer	 <b>Boris Beermann</b> Vorstand
<b>Produktsparten</b>				
Investmentfonds	ja	ja	ja	nein
Beteiligungen	nein	ja	nein	nein
Finanzierungen	ja	ja	ja	ja
vermögensverwaltende Fonds	ja	ja	ja	nein
eigene Dachfonds	nein	ja	nein	nein
Haftungsdach	nein – jedoch über Best Advice Übernahme der Produkthaftung im Versicherungsbereich	nein	nein	nein
Versicherungen	ja	ja	ja	ja
<b>Mitarbeiter im Backoffice</b>	143	30	15	39
<b>Anzahl angeschlossener Vermittler</b>	1.183	180 Partnerunternehmen / 420 Makler	400	4.500
<b>Voraussetzung für Mitgliedschaft</b>	Registrierung als Makler nach § 34d. Die 1:1 bietet zusätzlich Branchen- fremden über Tochtergesellschaft Pegasus Consulting die Möglichkeit einer Ausbildung zum Versicherungs- kaufmann/-frau IHK an	Neben den gesetzlichen und wirt- schaftlichen Rahmenbedingungen steht die Qualifikation und besonders die Beratungsqualität sowie die unternehmerische und vertriebliche, strategische Ausrichtung im Vorder- grund. Langfristig sollten vereinbarte Ziele im Bereich der Courtageerlöse erreicht werden	Erfüllung der Zulassungsvorausset- zung oder Tippgeber	Versicherungsmakler nach § 34d Abs. 1, eingetragen im IHK-Ver- mittlerregister
<b>Provisionserlöse (in Mio. Euro)</b>				
2016	44,9	23,60	ca. 0,95	ca. 8,0
2017	40,3	25,95	ca. 1,23	ca. 8,6
2018	42,4	28,55	ca. 1,45	ca. 9,5
2019	noch keine Angabe möglich	30,69	ca. 1,65	noch nicht final bekannt
<b>Anbindungskosten</b>	keine	keine	keine	keine
<b>Angebot Honorarberater- modelle (ja/nein)</b>	nein	nein	nein	nein
<b>Kündigungsfristen</b>	k. A.	3 Monate zum Monatsende	unbefristet	3 Monate
<b>Rechtliche Anbindung der Vermittler</b>	Anbindung der Makler kann nach § 84 HGB oder § 93 HGB gewählt werden	nach § 93 HGB	Versicherungsmakler, Mehrfach- agenten, Finanzanlagenvermittler, Immobilienkreditvermittler oder Tippgeber	Courtagevereinbarung
<b>Bei Ausscheiden des Vermittlers: Was geschieht mit Kundenbeständen und Provisionsansprüchen?</b>	Kundenbestand gehört dem Makler. Somit ist sichergestellt, dass der ausgeschiedene Makler seine Cour- tagefortzahlung auch über das Ausscheiden hinaus erhält	Der Vermittler besitzt rechtlich eigen- ständige Vereinbarungen zu Produkt- gebern. Er ist direkter Vertragspartner und Inhaber der Bestände. Bestands- und Courtageansprüche sind rechts- sicher geregelt. Des Weiteren unter- stützen wir beim Bestandsverkauf oder einem individuellen Rentenmodell	Der Bestand wird auf Wunsch des ausscheidenden Vermittlers verrentet. Ein vom Vermittler benannter Nachfolger kann in den Vertrag eintreten	Bestands- und Provisionsanspruch bleibt beim Vermittler. Dieser muss anzeigen, was mit Bestand geschehen soll
<b>Ansprechpartner für Vermittler</b>	Backoffice Augsburg Tel. 0821 / 24 27 852 - 0 info@1zu1.ag	Alexander Breuckmann Tel. 0251 / 89 903 - 40 info@akkurat-service.eu	Corinna Irmer Tel. 0375 / 37 015 - 28 c.irmir@allfinanztest.de	Sibylle Köhler, Marlen Metzger Tel. 07631 / 36 40 - 600 maklerservice@amex-online.de
<b>Ansprechpartner für die Maklerbetreuung</b>	Backoffice Augsburg Tel. 0821 / 24 27 852 - 0 info@1zu1.ag	Timo Dörr Tel. 0251 / 89 903 - 40 info@akkurat-service.eu	Anja Eisenreich Tel. 0375 / 37 015 - 10 a.eisenreich@allfinanztest.de	Daniel Wagner Tel. 07631 / 36 40 - 280 d.wagner@amex-online.de

Firma	 1:1 Assekuranzservice AG	 Akkurat financial service GmbH	 Allfinanztest.de GmbH Deutschland	 AMEXPool AG
Vorstand/ Geschäftsführung	 Robert Hilzensauer Vorstand	 Timo Dörr Geschäftsführer	 Dipl. Ing. Bernd Plitschuweit Geschäftsführer	 Boris Beermann Vorstand
Produktsparten				
Investmentfonds	ja	ja	ja	nein
Beteiligungen	nein	ja	nein	nein
Finanzierungen	ja	ja	ja	ja
vermögensverwaltende Fonds	ja	ja	ja	nein
eigene Dachfonds	nein	ja	nein	nein
Haftungsdach	nein – jedoch über Best Advice Übernahme der Produkthaftung im Versicherungsbereich	nein	nein	nein
Versicherungen	ja	ja	ja	ja
Mitarbeiter im Backoffice	149	30	12	44
Anzahl angeschlossener Vermittler	3.301	150 Partnerunternehmen / 380 Makler	ca. 435	4.639
Voraussetzung für Mitgliedschaft	Voraussetzung ist eine Registrierung als Makler nach § 34d. Die 1:1 AG bietet zusätzlich Branchenfremden über ihre Tochtergesellschaft Pegasus Consulting die Möglichkeit einer Ausbildung zum Versicherungskauf- mann/-frau IHK an	Neben den gesetzlichen Rahmen- bedingungen steht die Qualifikation und besonders die Beratungsqualität im Vordergrund. Langfristig sollten vereinbarte Ziele im Bereich der Cour- tageerlöse erreicht werden	Gesetzliche Zulassung	Versicherungsmakler nach § 34d Abs. 1, eingetragen im IHK-Ver- mittlerregister
Provisionserlöse (in Mio. Euro)				
2015	40,8	21,45	ca. 0,75	ca. 7,6
2016	44,9	23,60	ca. 0,95	ca. 8,0
2017	40,3	25,95	ca. 1,23	ca. 8,6
2018	Zahlen noch nicht vorhanden	28,55	ca. 1,45	noch nicht final bekannt
Anbindungskosten	keine	keine	keine	keine
Angebot Honorarberater- modelle (ja/nein)	nein	ja	nein	nein
Kündigungsfristen	k. A.	3 Monate zum Monatsende	keine	3 Monate
Rechtliche Anbindung der Vermittler	nach § 84 HGB oder § 93 HGB	nach § 93 HGB	Makler ggf. mit Tippgeber	Courtagevereinbarung
Bei Ausscheiden des Vermittlers: Was geschieht mit Kundenbeständen und Provisionsansprüchen?	Der Kundenbestand gehört dem jeweiligen Makler. Somit ist sicher- gestellt, dass der ausgeschiedene Makler seine Courtagefortgef- zahlung auch über das Ausscheiden hinaus erhält	Der Vermittler besitzt rechtlich eigen- ständige Vereinbarungen zu den Produktgebern. Er ist somit direkter Vertragspartner und Inhaber der Bestände. Bestands- und Courtage- ansprüche sind somit rechtssicher geregelt	Übergang auf einen benannten Rechtsnachfolger	Bestands- und Provisionsanspruch bleibt beim Vermittler. Dieser muss anzeigen, was mit Bestand geschehen soll
Ansprechpartner für Vermittler	Backoffice Augsburg Tel. 0821 / 24 278 52 - 0 info@1zu1.ag	Alexander Breuckmann Tel. 0251 / 89 903 - 40 info@akkurat-service.eu	Corinna Irmer Tel. 0375 / 37 015 - 28 c.imer@allfinanztest.de	Sibylle Köhler, Marlen Metzger Tel. 07631 / 36 40 - 600 maklerservice@amex-online.de
Ansprechpartner für die Maklerbetreuung	Backoffice Augsburg Tel. 0821 / 24 27 852 - 0 info@1zu1.ag	Timo Dörr Tel. 0251 / 89 903 - 40 info@akkurat-service.eu	Anja Eisenreich Tel. 0375 / 37 015 - 10	Daniel Wagner Tel. 07631 / 36 40 - 280 d.wagner@amex-online.de

Firma	 1:1 Assekuranzservice AG	 Allfinanztest.de GmbH Deutschland	 AMEXPool AG
Vorstand / Geschäftsführung	 Jürgen Afflerbach Vorstandsvorsitzender	 Dipl. Ing. Bernd Plitschuweit Geschäftsführer	 Boris Beermann Vorstand
Produktsparten	LV, SUH, KV, bAV, Gewerbe, Marktresearch, Investmentfonds, Bausparen und Finanzierungen	Sach- und Personen Versicherungen, Investments, Bausparen	Komposit gewerblich, Komposit privat, Kfz, Personenversicherungen, Baufinanzierung und Bausparen
Alleinstellungsmerkmal	Best Advice inkl. Übernahme der Produktauswahlhaftung, Abschlussprovision aus Maklervertrag, 3-fache Provision aus allen privaten Sachverträgen im Maklervertrag, Maklervetragservice, Umdeckungsservice, sämtliche Software-Tools kostenlos, Übernahme der Kosten für die Aus- und Weiterbildung, Sofortcourtage & Courtagepower	Inkludierung Pools, Assekuradeure, ohne Konkurrenzdenken. Keine Trichterwirkung bei den Geschäftsabläufen (Partner behält Direktkontakt zu Produktgebern). Hohe Transparenz - prozentual steigende Courtageweitergabe, allumfassende Produktdatenbank ohne Einschränkung	Als einer der Ersten bereits 1995 eigenes Deckungskonzept entwickelt. Einer der wenigen Maklerpools, die maßgeschneiderte Deckungskonzepte für spezielle Branchen und individuelle Lösungen für Spezialrisiken anbietet. Inhabergeführtes Familienunternehmen
Anzahl der Mitarbeiter im Backoffice	164	12	42
Anzahl angeschlossener Vermittler	2.439	350	5.275
Voraussetzung für die Mitgliedschaft	Voraussetzung ist eine Registrierung als Makler nach § 34 d. Die 1:1 AG bietet zusätzlich Branchenfremden über ihre Tochtergesellschaft Pegasus Consulting die Möglichkeit einer Ausbildung zum Versicherungskaufmann/-frau IHK	Erfüllung der Zulassungsvoraussetzung oder Tippgeber	Versicherungsmakler nach § 34 d Abs. 1 Eingetragen im IHK-Vermittlerregister
Provisionserlöse (aufgerundet)	2015: 40,8 Mio Euro 2014: 41,5 Mio Euro 2013: 35,7 Mio Euro	2010 bis 2016: Gesamt 5,6 Mio Euro	2015: 7,7 Mio Euro 2014: 7,7 Mio Euro 2013: 7,6 Mio Euro
Mitgliedschaftsgebühren	keine - Die 1:1 AG verlangt kein Mindestvolumen oder ähnliches - der komplette Service der 1:1 AG ist für Vertragspartner kostenlos	keine	keine
Kündigungsfristen	k.A.	unbefristet	3 Monate
Rechtliche Anbindung der Vermittler	Die Anbindung der Makler kann wahlweise nach § 84 HGB oder § 93 HGB gewählt werden	Versicherungsmakler, Mehrfachagenten, Finanzanlagenvermittler, Immobiliendarlehensvermittler oder Tippgeber	Courtagevereinbarung
Besonderheiten in der Vertriebsunterstützung	Unterstützung durch die hauseigene Werbeagentur mit den Teams Werbung und Design sowie Kommunikation und Marketing. Über die DePeMa AG professionelle Vertriebsunterstützung im Bereich bAV. Durch Bereitstellung unserer Tochtergesellschaft Pegasus Dialog unterstützt die 1:1 AG Ihre Partner bei der qualitativen Gewinnung neuer Partner. Unterstützung bei der Suche nach Bestandsnachfolgern, darüber hinaus tritt die 1:1 AG auf Wunsch als Zwischenkäufer auf, um im Anschluss geeigneter Käufer zu finden	Krankenstandslösung, Vorhalten von automatisch generierten Beratungsprotokollen, Tool zur Bestandsübertragung, Backoffice, Kundenverwaltung online mit reversionssicherer Archivierung, Leistungsvergleichsrechner	Kostenlose Vergleichsrechner, SHU-Vergleichs-App, individuelle Angebotsberechnung, Maklerbetreuung vor Ort
Interne Schulungen, Prüfungsvorbereitungen	Einsteiger-, Verkaufs-, und Produktschulung, Persönlichkeitstrainings, Unternehmensführung als Präsenz- und/oder Onlineschulungen. 1:1 AG-Akademie mit eigenem Schulungszentrum inkl. kostenfreier Übernachtungen/Verpflegung. Ausbildung Branchenfremder zum Versicherungsfachmann/frau IHK inkl. Prüfungsvorbereitung	Webinare zum allfinanztest.de Portal sowie zu Produkten regelmäßig	AMEX bietet individuelle Angebote zur Fort-, Aus- und Weiterbildung für seine Mitarbeiter an
Bei Ausscheiden des Vermittlers: Was geschieht mit den Kundenbeständen und Provisionsansprüchen?	Der Kundenbestand gehört dem jeweiligen Makler. Somit ist sicher gestellt, dass der ausgeschiedene Makler seine Courtagefortzahlung auch über das Ausscheiden hinaus erhält	Der Bestand wird auf Wunsch des ausscheidenden Vermittlers verrentet	Bestand- und Provisionsanspruch bleibt beim Vermittler. Dieser muss anzeigen, was mit dem Bestand geschehen soll
Ansprechpartner für die Vertriebsbetreuung	Backoffice Augsburg Berliner Allee 28 86153 Augsburg E-Mail: info@1zu1.ag Tel. 0821 / 24 27 852 - 0 www.1zu1.ag	Corinna Irmr Vertriebsleiterin Tel. 0375 / 370 15 28 E-Mail: c.irmr@allfinanztest.de  Anja Eisenreich Leiterin Produktpflege Tel. 0375 / 370 15 31 E-Mail: a.eisenreich@allfinanztest.de	Sibylle Köhler & Marlen Metzger Maklerservice Tel. 07631 / 36 40 - 600 E-Mail: maklerservice@amex-online.de  Daniel Wagner Leitung Vertrieb Tel. 07631 / 36 40 - 280 E-Mail: d.wagner@amex-online.de  Gökhan Coban Maklerbetreuer Tel. 07631 / 36 40 - 281 E-Mail: g.coban@amex-online.de

Firma	 <b>1:1 Assekuranzservice AG</b>	 <b>Akkurat financial service GmbH</b>	 <b>Allfinanztest.de GmbH Deutschland</b>
<b>Vorstand / Geschäftsführung</b>	 <b>Jürgen Afflerbach</b> Vorstandsvorsitzender	 <b>Thomas Meyer</b> Gesellschafter/ Geschäftsführer	 <b>Dipl. Ing. Bernd Plitschuweit</b> Geschäftsführer
<b>Produktsparten</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>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Altersvorsorge (inkl. bAV), KV/bKV, Komposit (privat u. gewerbe),</li> <li>- Direktimmobilien/-investments, Beteiligungen</li> <li>- Investmentfonds</li> <li>- Baufinanzierung, Bausparen</li> <li>- Vorsorgevollmachten</li> <li>- NEO (NettoEntgeltOptimierung)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Versicherungen</li> <li>- Bausparen</li> <li>- Finanzierung</li> <li>- Offene Investmentfonds</li> </ul>
<b>Alleinstellungsmerkmal</b>	Best Advice inkl. Übernahme der Produktauswahlhaftung; Abschlussprovision aus Maklervertrag; 3-fache Provision aus allen privaten Sachverträgen im Maklervertrag; Maklervertrags- und Umdeckungsservice; Übernahme der Kosten für Aus- und Weiterbildung sowie Sofortcourtage und Courtagepower	Rechtlich eigenständige Vereinbarungen, die vollständige Courtagesicherheit und Bestandschutz garantieren; intensiven, persönlichen und lösungsorientierten Fachsupport; unternehmerische Unterstützung/Coaching	Kein Konkurrenzdenken – andere Pools sind inkludiert; keine Trichterwirkung – direkter Kontakt der Kooperationspartner zu den Produktgebern; Offenlegung der Courtagezusagen – höchste Transparenz; allumfassende Produktauswahl in einer Datenbank
<b>Anzahl der Mitarbeiter im Backoffice</b>	155	25	12
<b>Anzahl angeschlossener Vermittler</b>	2.276	145 Partnerunternehmen 380 Makler	ca. 350 Vermittler
<b>Voraussetzung für die Mitgliedschaft</b>	Registrierung als Makler nach § 34d. Die 1:1 AG bietet zusätzlich Branchenfremden über ihre Tochtergesellschaft Pegasus Consulting die Möglichkeit einer Ausbildung zum/zur Versicherungskaufmann/-frau IHK an	Neben den gesetzlichen Rahmenbedingungen steht die Qualifikation und besonders die Beratung im Vordergrund. Langfristig sollten vereinbarte Ziele im Bereich der Courtageerlöse erreicht werden	Kooperationsvertrag
<b>Provisionserlöse von 2010 bis 2014 (in €, aufgerundet)</b>	2011: 25,8 Mio o. 2012: 26,7 Mio 2013: 35,7 Mio 2014: 41,5 Mio.	2011: 14 Mio. 2012: 16 Mio. 2013: 19 Mio. 2014: 19,5 Mio.	ca. 1 Mio. p. a.
<b>Mitgliedschaftsgebühren</b>	Keine – Die 1:1 AG verlangt kein Mindestvolumen oder Ähnliches – der komplette Service der 1:1 AG ist für Vertragspartner kostenlos	Für eine Zusammenarbeit fallen keine Gebühren an	Keine
<b>Kündigungsfristen</b>	k. A.	Die Kooperation kann mit einer Frist von 3 Monaten zum Monatsende beendet werden	Keine – mit wichtigem Grunde jederzeit
<b>Rechtliche Anbindung der Vermittler</b>	Wahlweise nach § 84 HGB oder § 93 HGB	Makler gemäß § 93 HGB. Die Zusammenarbeit wird durch einen geprüften Kooperationsvertrag geregelt	Als eigenständige Makler § 34f
<b>Besonderheiten in der Vertriebsunterstützung</b>	Unterstützung durch die hauseigene Werbeagentur mit den Teams Werbung und Design sowie Kommunikation und Marketing. Über die DePeMa AG professionelle Vertriebsunterstützung im Bereich bAV. Unterstützung bei der qualitativen Gewinnung neuer Partner durch Tochtergesellschaft Pegasus Dialog	Unterstützung durch jeweilige Fach-Teams, regelmäßige Fachveranstaltungen, laufende Weiterbildungen, Schnittstellen zu teilweise kostenfreien Vergleichsprogrammen, technische Lösungen zur Ablaufoptimierung und Unterstützung durch regionale Betreuung, auch in der Beratung	Vertretung mittels Backoffice bei Urlaub, im Krankenstand, Akquiseaktionen im Bestand auf Wunsch
<b>Interne Schulungen, Prüfungsvorbereitungen</b>	– Einsteiger-, Verkaufs-, Produktschulung – Persönlichkeitstrainings – Unternehmensführung als Präsenz-/Onlineschulungen – Hauseigene Akademie mit Schulungszentrum – Ausbildung Branchenfremder zum Versicherungsfachmann/-frau IHK inkl. Prüfungsvorbereitung	Individuelle Schulungsangebote durch die Fach-Teams sowie Schulungsvorbereitungen über Online-Dienstleister zu rabattierten Sonderkonditionen. Pflege der Weiterbildungskonten als Trusted Partner	Turnusgemäße Schulungen präsent oder Web-basiert
<b>Bei Ausscheiden des Vermittlers: Was geschieht mit den Kundenbeständen und Provisionsansprüchen?</b>	Kundenbestand gehört dem Makler. Courtagefortzahlung auch über das Ausscheiden hinaus	Eigenständige Vereinbarungen vom Vermittler zu Produktgebern, somit direkter Vertragspartner und Inhaber der Bestände. Bestands- und Courtageansprüche so rechtssicher geregelt	Die Verbindung kann an einen Rechtsnachfolger gehen, nach Absprache mit dem Ausscheidenden
<b>Ansprechpartner für Vermittler</b>	Backoffice Augsburg Berliner Allee 28 86153 Augsburg Tel.: 0821 / 2427852-0 info@1zu1.ag	Thomas Meyer Gesellschafter / Geschäftsführer Tel.: 0251 / 89903-40 info@akkurat-service.eu	k. A.
<b>Ansprechpartner für die Maklerbetreuung</b>	wie oben	wie oben	Corinna Irmer Vertriebsleitung Tel.: 0375 / 3701528 c.irmir@allfinanztest.de

 <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		