

TEIL 1 (Bitte Nennen Sie bei den Antworten den Zitategeber und senden uns wenn möglich ein drückfähiges Portraitfoto zu)

Frage 1: Wie beurteilen Sie das neue LVRG grundsätzlich für die Lebensversicherungsbranche einerseits und den Maklervertrieb andererseits?

Im Bereich Gesetzgebung ist die Lobby der Versicherungsmakler und auch der kleinen und mittleren Pools zu schwach um zu agieren. Ihnen bleibt nur zu reagieren- frei nach dem Motto: es ist nicht wichtig woher der Wind weht sondern wie man die Segel setzt. Grössere Pools hätten die Marktmacht etwas zu bewirken , nutzen diese aber eher nicht. Damit ist sogar die Existenzberechtigung der Mega Pools in Frage gestellt. Man hofft hier wohl, dass Maklerverbände das schon stemmen werden.

Frage 2: Hat das LVRG bereits konkrete Auswirkungen auf Ihr Geschäftsmodelle? Wenn ja, welche?

Ganz klar NEIN, allfinanztest ist seit jeher nicht auf Abschlussprovisionen mit Zillmerung orientiert. Die Courtagezahlungen erfolgen pro rata temporis- also wie verdient - ratiertlich. Das ist sowieso der einzige Punkt , der den Vermittler treffen könnte, davon auch nur diejenigen , die nicht gewinnträchtig arbeiten und Liquiditätsengpässe vor sich herschieben.

Frage 3: Mit welchen Auswirkungen des LVRG rechnen Sie mittel- bis langfristig? Unter anderem in Bezug auf die Zahl aktiver Makler, Absatzpotenzial der Lebensversicherung, Stärkung anderer Versicherungssparten, Stärkung der Ausschließlichkeitsorganisationen der Lebensversicherer, Umstellung von Gebührenmodellen und anderen Entwicklungen?

Die Zahl aktiver Makler wird stetig sinken. Dies ist nicht nur in der Überregulierung mit sich selbst überholenden Gesetz -Entwürfen sondern auch demografisch bedingt. Es gibt ein Durchschnittsalter von über 50 Lebensjahren bei Maklern. Die Änderung der Vorgaben für Lebensversicherer betreffen alle Versicherer und Produkte der Sparte. Hier kann es aus diesem Grunde auch keine Veränderung des Wettbewerbes geben. Im Verkauf ist es diesbezüglich nicht wichtig , ob dies ein Makler oder ein Vertreter tut. Auch der Versuch durch Honorarberatung gegenzusteuern hat bisher , ohne entsprechende Gesetzgebung, noch keinen Markt gefunden.

Frage 4: In Deutschland gibt es mehr als 60 aktive Maklerpools für Versicherungen. Rechnen Sie angesichts der wachsenden Regulierung mit einer Konsolidierung der Branche und wenn ja, wie stark könnte diese Ihrer Ansicht nach ausfallen und welcher Zeitraum ist dafür realistisch?

Eine Regulierung in dem Maße wie es jetzt geschieht bewirkt nur eines : Frustration der Vermittler und Resignation ab einem gewissen Alter der Vermittler. Nicht jeder Vermittler hat die Kraft neben seiner zeitraubenden Tätigkeit auch noch zeitnah alle neuen Regularien zu verinnerlichen und umzusetzen. Sicher ist der Wille da alles richtig zu machen- allein der Überblick ist mittlerweile auch manchen Fachleuten wie Juristen und IHK s verlorengegangen. Es wird eine weitere Schrumpfung der Vermittlerschar erfolgen Der Wettbewerb wird dadurch geschwächt . Nutzniesser sind die verbleibenden Makler und Vertreter. Den Nachteil hat der Verbraucher. Soviel zur Konsolidierung.

Frage 5: Im Zuge der Finanz- und Schuldenkrise haben insbesondere einige der führenden Investmentfondspools das Angebot im Versicherungsbereich sukzessive ausgebaut, um ihr Geschäftsmodell breiter aufzustellen. Mittlerweile ist einen Gegenbewegung auf Seiten einiger Versicherungspools zu beobachten, die ihrerseits Stärker ins Investmentfondsgeschäft drängen. Inwieweit ist dieser Trend nachhaltig und betrifft ggf. mittelfristig auch Ihr Unternehmen bzw. ist die strikte Trennung ohnehin ein Auslaufmodell?

Diese Entwicklung haben wir auch beobachtet, können es nur so erklären : rückläufige Umsätze bei dem einen Pool und Zuwachs bei einem anderen Pool erzeugen eine Art Futterneid und damit verbundener Neuorientierung. Langfristig wird es sich rächen, wenn die auf Fonds oder Versicherung spezialisierten Pools ihre Kernkompetenzen verschwenden und dem vermeintlichen Trend folgen. Allfinanztest ist beispielsweise mit einer hohen Kompetenz im Maklerportal allfinanztest.de bei Sachversicherungen und Fondspolizen mit Garantie besetzt- und das seit über 20 Jahren. Nie würden wir diesen Vorsprung abgeben wollen.

Geade

Frage 6: Der Ausbau des Produktangebotes der Versicherungspools betrifft auch andere Sparten (Darlehen, Baufinanzierung etc.). Inwieweit spielt der Ausbau zu einem Allfinanzpool für Ihr Haus eine Rolle, um künftig im Wettbewerb um Vertriebspartner bestehen zu können und das eigene Geschäftsmodell zu sichern?

TEIL 2

	IHRE ANGABEN
1. Poolname	allfinanztest.de GmbH Deutschland
2. gegründet / aktiv seit	2000
3. Gesellschaftsform	GmbH
3a. Erlaubnis nach Gewerbeordnung	§ 34 d und f GewO
4. Anzahl Mitarbeiter	
dav. Innendienst	16
dav. Außendienst	250
dav. IT	4
5. Hauptsitz	Zwickau
5b. Anzahl weiterer Repräsentanten	Mosel
5a. Tätigkeitsgebiet (national / international)	national
6. Kurze Beschreibung des eigenen Geschäftsmodells und Positionierung im Markt (u.a. Einordnung als Maklerpool, Verbund, Servicegesellschaft oder Assekuradeur bzw. sonstiges und ggf. für welche Zielgruppe von Versicherungsvermittlern und deren Kunden (Privat, Gewerbe, Sonstige))	Maklerpool mit Backoffice webbasiert, eigene Vergleichsrechner, alle Sparten und Produkte , Online Kundenverwaltung ,Mega Datenbank
7. Hauptgesellschafter	Dipl. Ing. Bernd Plitschweit
8. Beteiligungsstruktur: Kapitalbeteiligung Dritter / Produktgeber	keine 2. 3. 4. 5.
9. Ansprechpartner für Makler/Vermittler	Corinna Irmr
10. Telefon	375370150
11. Internet (http://www...)	www.allfinanztest.de
12a. Anzahl angeschlossene Vermittler (gesamt)	
dav. Status Versicherungsmakler (34d)	250 (34d und teilweise 34 f)
dav. Status Versicherungsvertreter (34d)	
dav. Status Versicherungsberater (34e)	
dav. Status Finanzanlagenvermittler (34f)	
12b. Anzahl Vertriebsvereinbarungen mit Versicherungsvermittlerunternehmen	ca 400 Versicherungs unternehmen
13. Provisionserlöse (in Mio. €)	
2011	795.000,00

2012	984.282,00
2013	796.568,00
14. Eigenkapital in Euro / EK-Quote in %	
2011	10.351,00
2012	37.982,00
2013	75.504,00
15. Produkt/ Leistungsspektrum	
a) Lebensversicherungsgeschäft	ja
b) Krankenversicherung	ja
c) Kompositversicherung	ja
d) sonstige Versicherungssparten (bitte nennen)	
e) exklusive Deckungskonzepte im Bereich ...	
f) Investmentfonds	ja
g) Beteiligungen	
h) Finanzierungen	ja
i) Haftungsdach	
16. Anzahl Produktpartner / Anbieter im ...	
a) Lebensversicherungsgeschäft	150
b) Krankenversicherung	40
c) Kompositversicherung	250
d) sonstige Versicherungssparten (bitte nennen)	
e) exklusive Deckungskonzepte im Bereich ...	
f) Investmentfonds	8000 Fonds ca. über Jung DMS , 8 eigene Verbindungen
g) Beteiligungen	
h) Finanzierungen	4 Portale und 40 Banken
i) Haftungsdach	
17. Welches sind die drei wichtigsten Geschäftsbereiche (nach PE)?	
	Sach Komposit BU , DD, GF, EU, Fondspolizen , Rente Bausparen
18a. Anbindungskosten für Makler/Berater (monatlich)	
	24 EU
18b. Pool-Leistungen für Anbindungskosten	
	alle Vergleichsrechner, Zugang zur Megadatenbank Produktfinder Portal
19. Angebot von Research-Dienstleistungen im Versicherungsbereich	
	Produktfinder Portal alle Sparten mit Protokoll
20. Angebot Honorarberatermodelle für angeschlossene Makler und Berater	
	Nettotarife im Portal eingestellt
21a. Angebot eigene / fremde Software	
Eigene	
Fremde	
Beides	ja
22b. Nutzung Software kostenlos / kostenpflichtig	
Kostenlos	
Kostenpflichtig	
Beides	ja Pauschale wie oben 24 EU