

Finanzwelt – Maklerpools

2 0 2 3

Finanzwelt – Maklerpools

2 0 2 2

2 0 2 1

2 0 2 0

2 0 1 9

2 0 1 8

2 0 1 7

2 0 1 6

2 0 1 5

2 0 1 4

Pools und Verbände in Zahlen	Anzahl angebundene Makler	Mitarbeiter im Innendienst	Pool-Provisionsumsatz* 2022 in €	Gesamtumsatz 2022 in €	Höhe Storno-reserven in €	Höhe Eigenkapitalquote
[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH	1.800	64	k.A.	34.240.000,00	k.A.	k.A.
1:1 Assekuranzservice AG	1.412	134	24.147.545,91	28.452.523,69	142.710	41
Akkurat financial service GmbH	190	26	26.000.000,00	26.000.000,00	0,00	21,9
allfinanztest.de GmbH Deutschland	400	10	95.444.948,00	95.444.948,00	60.424	10,3
Apella AG	4.672	60	43.817.000,00	47.939.000,00	4.837.830	26,9
aruna GmbH	2.600	49	39.000.000,00	39.000.000,00	k.A.	55
BCA AG	8.500	120	k.A.	k.A.	0,00	k.A.
blau direkt GmbH	1.500	150	142.000.000,00	152.000.000,00	5.200.000	k.A.
DEFINET AG	280	70	32.000.000,00	32.000.000,00	k.A.	100
FinanzNet Unabhängige Finanzberater GmbH	4.212	6	9.200.000,00	9.260.000,00	10.000.000	100
FiNet AG FiNet Financial Services Network AG	444	42	19.425.044,00	25.474.447,00	1.800.000	25
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	28.000	470	250.000.000,00	250.000.000,00	k.A.	k.A.
FONDSNET Holding GmbH	1.650	105	66.332.396,00	68.222.953,00	k.A.	14,99
germanBroker.net AG	560	85 **	k.A.	22.700.000,00	k.A.	22,2
Jung, DMS & Cie. AG	16.000	320	142.300.000,00	156.100.000,00	27.000.000 €	32,7
MIDEMA Assekuranz-Assecuradeurs GmbH	850	10	1.950.000,00	1.950.000,00	0,00	19
PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG	5.000	Rund 100	25.500.000,00	25.500.000,00	k.A.	k.A.
Qualitypool GmbH	13.000	160	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG	9.900	90	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
VEMA Versicherungsmakler Genossenschaft eG	4.386	189	300.000.000,00	300.000.000,00	600.000	67,4
vfm Konzept Gruppe	257	84	50.000.000,00	53.500.000,00	k.A.	47,8
WIFO GmbH	3.100	52	18.200.000,00	18.300.000,00	5.500.000	8,07

*) Ohne Haftungsdach- und Assecuradeur-Umsätze **) fünf davon in der Maklerbetreuung

Produktspektrum	Leben	PKV	Sach	KFZ	Gewerbe	Investment	Sachwerte und Beteiligungen	Finanzierung	Annexversicherung	Immobilien als Kapitalanlage	Immobilien-Teilverkauf	Bankprodukte (Konten, Kreditkarten...)	Konsumentenkredite
[pma:]	X	X	X	X	X	X	X	X		X	X	X	X
1:1	X	X	X	X	X	X		X				X	X
Akkurat	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
allfinanztest.de *	X	X	X	X	X	X		X				X	X
Apella	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		X	X
aruna	X	X	X	X	X	X**		X**		X**			
BCA	X	X	X	X	X	X	X	X	X			X	X
blau direkt	X	X	X	X	X	X							
DEFINET ***	X	X	X	X	X	X	X	X		X	X	X	X
FinanzNet ****	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		X
FiNet	X	X	X	X	X	X		X				X	
Fonds Finanz *****	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		X	X
FONDSNET	X	X	X	X	X	X	X	X		X		X	X
germanBroker.net	X	X	X	X	X	X	X	X					
Jung, DMS & Cie. *****	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
MIDEMA			X		X								
PHÖNIX MAXPOOL	X	X	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X
Qualitypool	X	X	X	X	X		X	X					X
SDV *****	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
VEMA	X	X	X	X	X	X		X					
vfm	X	X	X	X	X	X	X	X	X			X	X
WIFO	X	X	X	X	X	X							

Sonstiges: *) Edelmetallhandel, Gas, Strom, DSL

Sonstiges: **) über Kooperationspartner

Sonstiges: ***) Photovoltaik als Kapitalanlage und Hausdachanlagen

Sonstiges: ****) Digitale Weiterempfehlung über TELLJA (49,90 € p.m.) / Finanzmathematische Analyse über Honorarkonzept (rabattiert) / Vorsorgetools fairadvisor.net plus über IVFP white-label (41,30 € p.m.) / Robo-Advisor über MAIESTAS_digital (www.vermoegensverwaltung.de)

Sonstiges: *****) Vermögensverwaltungen ohne § 34f GewO

Sonstiges: *****) Zertifikate, Darlehen, PV-Anlagen, Standardisierte oder individuelle Vermögensverwaltungs-lösungen

Sonstiges: *****) Strom, Gas und gesetzliche Krankenkasse

Welche Art von Marketing-Unterstützung bieten Sie kostenlos an?

	Kei- ne	Brief- Mailings	Anzei- gen	Tele- fon- marke- ting	E-Mail- Kampa- gnen	Fertige Social-Me- dia-Kampa- gnen	Fertige Landing- Pages	Leads	Homepage- Baukasten	Video- produk- tionen
[pma:]		X			X	X	X	X		
1:1		X	X		X					
Akkurat		X	X		X					
allfinanztest.de					X	X	X			
Apella	X									
aruna					X	X			X	
BCA *		X	X	X	X	X	X	X	X	X
blau direkt**										
DEFINET	X	X			X	X				
FinanzNet	X									
FiNet		X			X					
Fonds Finanz***					X				X	X
FONDSNET	X									
germanBroker.net****		X		X			X			
Jung, DMS & Cie.				X	X	X	X		X	X
MIDEMA	X									
PHÖNIX MAXPOOL		X	X	X	X	X	X	X	X	X
Qualitypool	X									
SDV*****		X	X	X	X	X	X	X	X	X
VEMA		X			X	X	X			X
vfm		X	X		X	X	X		X	
WIFO*****		X			X	X	X			X

Sonstiges: *) Sportsponsoring, SEA, SEO, Flyer, Poster, Plakate, Webbanner, Display-Werbung u.v.m

Sonstiges: **) multimediale Content Formate unserer Produktwelt

Sonstiges: ***) Endkunden-News, Endkunden-Rechner

Sonstiges: *****) Sparteninformationen, Broschüren als PDF, Flyer, Leistungsübersichten, Highlightblätter etc.

Sonstiges: *****) Google-my-Business Konten

Sonstiges: *****) Banner, Highlightblätter, Plakate

Bei welchen Produktarten sind Online-Abschlüsse möglich?

	Leben und Arbeitskraft	Krankenversicherung	Sachversicherung	KFZ	Gewerbe	Investment	AIF und Sachwerte
[pma:]		X	X	X	X	X	
1:1	X	X	X	X	X		
Akkurat	X	X	X	X	X	X	
allfinanztest.de	X	X	X	X	X	X	
Apella	X	X	X	X	X	X	
aruna	X	X	X	X	X		
BCA*	X	X	X	X	X	X	X
blau direkt	X	X	X	X	X	X	
DEFINET	X	X	X			X	
FinanzNet						X	X
FiNet**	X	X	X	X	X	X	
Fonds Finanz	X	X	X	X	X	X	X
FONDSNET	X	X	X	X		X	
germanBroker.net	X	X	X	X	X	X	
Jung, DMS & Cie.***	X	X	X	X		X	
MIDEMA			X	X	X		
PHÖNIX MAX-POOL		X	X	X	X		
Qualitypool	X	X	X	X	X		
SDV	X	X	X	X	X	X	X
VEMA	X	X	X	X	X	X	
vfm	X	X	X	X	X	X	
WIFO	X	X	X	X	X	X	

Sonstiges: *) Vermögensverwaltung

Sonstiges: ***) Reiseversicherung

Sonstiges: **) Robo Advisor - VIVIDAM

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 angebotenen 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-Assecurateurs 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. €

*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 Erlöschmälerung 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 Eigenkapitalquote	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

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-Verbund)	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
✓	✓			✓	✓	
✓	✓	✓				
✓	✓	✓		✓	✓	✓
✓	✓	✓	✓	✓	✓	
	✓	✓	✓	✓		
✓	✓	✓		✓	✓	✓
✓	✓		✓		✓	
✓						✓
✓		✓				
✓						
✓	✓		✓	✓	✓	
✓					✓	
✓	✓			✓	✓	
✓	✓		✓	✓	✓	✓
✓	✓		✓	✓	✓	✓
✓	✓		✓		✓	✓
✓	✓					
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	✓				✓	✓
✓	✓	✓	✓	✓	✓	
	✓				✓	✓
	✓					
✓		✓	✓	✓	✓	✓

Allfinanztest.de GmbH Deutschland

Vorstand/ Geschäftsführung	 Dipl. Ing. Bernd Plitschuweit Geschäftsführer
Produktparten	
Investmentfonds	ja
Beteiligungen	nein
Finanzierungen	ja
vermögensverwaltende Fonds	ja
eigene Dachfonds	nein
Haftungsdach	nein
Versicherungen	ja
Mitarbeiter im Backoffice	15
Anzahl angeschlossener Vermittler	400
Voraussetzung für Mitgliedschaft	Erfüllung der Zulassungsvoraussetzung oder Tippgeber
Provisionserlöse (in Mio. Euro)	
2016	ca. 0,95
2017	ca. 1,23
2018	ca. 1,45
2019	ca. 1,65
Anbindungskosten	keine
Angebot Honorarberater- modelle (ja/nein)	nein
Kündigungsfristen	unbefristet
Rechtliche Anbindung der Vermittler	Versicherungsmakler, Mehrfachagenten, Finanzanlagenvermittler, Immobiliardarlehnvermittler oder Tippgeber
Bei Ausscheiden des Vermittlers: Was geschieht mit Kundenbeständen und Provisionsansprüchen?	Der Bestand wird auf Wunsch des ausscheidenden Vermittlers verrentet. Ein vom Vermittler benannter Nachfolger kann in den Vertrag eintreten
Ansprechpartner für Vermittler	Corinna Irmer Tel. 0375 / 37 015 - 28 c.irmir@allfinanztest.de
Ansprechpartner für die Maklerbetreuung	Anja Eisenreich Tel. 0375 / 37 015 - 10 a.eisenreich@allfinanztest.de

Firma	 Allfinanztest.de GmbH Deutschland
Vorstand/ Geschäftsführung	 Dipl. Ing. Bernd Plitschuweit Geschäftsführer
Produktsparten	
Investmentfonds	ja
Beteiligungen	nein
Finanzierungen	ja
vermögensverwaltende Fonds	ja
eigene Dachfonds	nein
Haftungsdach	nein
Versicherungen	ja
Mitarbeiter im Backoffice	12
Anzahl angeschlossener Vermittler	ca. 435
Voraussetzung für Mitgliedschaft	Gesetzliche Zulassung
Provisionserlöse (in Mio. Euro)	
2015	ca. 0,75
2016	ca. 0,95
2017	ca. 1,23
2018	ca. 1,45
Anbindungskosten	keine
Angebot Honorarberater- modelle (ja/nein)	nein
Kündigungsfristen	keine
Rechtliche Anbindung der Vermittler	Makler ggf. mit Tippgeber
Bei Ausscheiden des Vermittlers: Was geschieht mit Kundenbeständen und Provisionsansprüchen?	Übergang auf einen benannten Rechtsnachfolger
Ansprechpartner für Vermittler	Corinna Irmer Tel. 0375 / 37 015 - 28 c.irm@allfinanztest.de
Ansprechpartner für die Maklerbetreuung	Anja Eisenreich Tel. 0375 / 37 015 - 10

Welche Nachfolgeregelung bietet mein Pool?

Wir Menschen können vieles bewirken, aber eines werden wir nie können: Die Zeit anhalten. Früher oder später werden wir alle alt und irgendwann stellt sich für jeden Vermittler die Frage, was mit seinem Bestand geschehen soll, wenn er selbst in Ruhestand geht. Das Gute: Vermittler werden nicht allein gelassen.

Maklerpool	Antwortgeber	Statement
1:1 Assekuranzservice AG  <small>Assekuranzservice AG</small>		keine Angabe
Akkurat financial Service GmbH 		keine Angabe
Allfinanztest.de GmbH Deutschland 	 Bernd Plitschuweit Geschäftsführer	Der abgebende Makler erhält eine lebenslange Rente für seinen Bestand. Er kann selbst entscheiden, in welchen Schritten er seine Tätigkeit bis zur vollständigen Geschäftsaufgabe einstellt. Dabei hat der Ruheständler die Möglichkeit, schon innerhalb der ersten 6 Jahre die 5-fache Jahrescourtage einzufahren. Allfinanztest übernimmt alle administrativen Aufgaben im Backoffice. Der Ruheständler hat weiterhin Zugriff auf seine Kundenverwaltung. Die Nachfrage ist sehr gut. Wir übernehmen Bestände, die bei Pools liegen, ohne dass diese die bisherige bestandführende Stelle verlassen.



Dipl. Ing. Bernd Plitschuweit



Geschäftsführer

allfinanztest.de GmbH Deutschland

„Die größten Herausforderungen stellten sich bei Umsetzung der Regularien, die den Vertrieb aus Brüssel erreichen. Um allen aufsichtsrechtlichen Anforderungen, nicht zuletzt auch für unsere Ko Makler, gerecht zu werden, müssen Pools enorme Manpower zur Änderung der EDV aufwenden. Hier zeigt sich aber auch die Chance, die sich aus dieser Herausforderung ergibt. Wer diese Aufgabe stemmen kann, der hat seine Existenzberechtigung als Pool gegenüber den angeschlossenen Vermittlern bewiesen und wird weiteren Zulauf erhalten.“

Firma	 Allfinanztest.de GmbH Deutschland
Vorstand / Geschäftsführung	 Dipl. Ing. Bernd Plitschuweit Geschäftsführer
Produktparten	Sach - und Personen Versicherungen, Investments, Bausparen
Alleinstellungsmerkmal	Inkludierung Pools, Assekuradeure, ohne Konkurrenzdenken. Keine Trichterwirkung bei den Geschäftsabläufen (Partner behält Direktkontakt zu Produktgebern). Hohe Transparenz - prozentual steigende Courtageweitergabe, allumfassende Produktdatenbank ohne Einschränkung
Anzahl der Mitarbeiter im Backoffice	12
Anzahl angeschlossener Vermittler	350
Voraussetzung für die Mitgliedschaft	Erfüllung der Zulassungsvoraussetzung oder Tipgeber
Provisionserlöse (aufgerundet)	2010 bis 2016: Gesamt 5,6 Mio Euro
Mitgliedschaftsgebühren	keine
Kündigungsfristen	unbefristet
Rechtliche Anbindung der Vermittler	Versicherungsmakler, Mehrfachagenten, Finanzanlagenvermittler, Immobiliendarlehensvermittler oder Tipgeber
Besonderheiten in der Vertriebsunterstützung	Krankenstandslösung, Vorhalten von automatisch generierten Beratungsprotokollen, Tool zur Bestandsübertragung, Backoffice, Kundenverwaltung online mit revisionssicherer Archivierung, Leistungsvergleichsrechner
Interne Schulungen, Prüfungsvorbereitungen	Webinare zum allfinanztest.de Portal sowie zu Produkten regelmäßig
Bei Ausscheiden des Vermittlers: Was geschieht mit den Kundenbeständen und Provisionsansprüchen?	Der Bestand wird auf Wunsch des ausscheidenden Vermittlers verrentet
Ansprechpartner für die Vertriebsbetreuung	Corinna Imer Vertriebsleiterin Tel. 0375 / 370 15 28 E-Mail: c.imer@allfinanztest.de Anja Eisenreich Leiterin Produktpflege Tel. 0375 / 370 15 31 E-Mail: a.eisenreich@allfinanztest.de

Firma	 Allfinanztest.de GmbH Deutschland
Vorstand / Geschäftsführung	 Dipl. Ing. Bernd Plitschuweit Geschäftsführer
Produktparten	<ul style="list-style-type: none"> - Versicherungen - Bausparen - Finanzierung - Offene Investmentfonds
Alleinstellungsmerkmal	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
Anzahl der Mitarbeiter im Backoffice	12
Anzahl angeschlossener Vermittler	ca. 350 Vermittler
Voraussetzung für die Mitgliedschaft	Kooperationsvertrag
Provisionserlöse von 2010 bis 2014 (in €, aufgerundet)	ca. 1 Mio. p. a.
Mitgliedschaftsgebühren	Keine
Kündigungsfristen	Keine – mit wichtigem Grunde jederzeit
Rechtliche Anbindung der Vermittler	Als eigenständige Makler § 34f
Besonderheiten in der Vertriebsunterstützung	Vertretung mittels Backoffice bei Urlaub, im Krankenstand, Akquiseaktionen im Bestand auf Wunsch
Interne Schulungen, Prüfungsvorbereitungen	Turnusgemäße Schulungen präsent oder Web-basiert
Bei Ausscheiden des Vermittlers: Was geschieht mit den Kundenbeständen und Provisionsansprüchen?	Die Verbindung kann an einen Rechtsnachfolger gehen, nach Absprache mit dem Ausscheidenden
Ansprechpartner für Vermittler	k. A.
Ansprechpartner für die Maklerbetreuung	Corinna Irmer Vertriebsleitung Tel.: 0375 / 3701528 c.irmir@allfinanztest.de

Firma	 allfinanztest.de GmbH Deutschland
Vorstand, Geschäftsführung	 Dipl. Ing. Bernd Plitschuweit Geschäftsführer
Produktsparten	<ul style="list-style-type: none"> – Sach Komposit Versicherungen – Lebens VS – Bausparen, Finanzierung – Investmentfonds
Alleinstellungsmerkmal(e)	Kein Konkurrenzdenken, da wichtige Maklerpools, Deckungskonzeptmakler und Assekuradeure im Portal mit aufgeführt. Hohe Transparenz durch Weitergabe der Courtage in Prozent vom Eingang, steigende Courtagen. Direkter Weg über den Produktgeber
Anzahl der Mitarbeiter im Backoffice	14
Anzahl angeschlossener Vermittler	300
Voraussetzung für die Mitgliedschaft	Zulassung IHK, wie gesetzlich vorgeschrieben, auch Ausbildung zum Makler
Provisionserlöse von 2010 bis 2013 (in €, aufgerundet)	ca. 1 Mio. Euro
Mitgliedschaftsgebühren	25 Euro mtl., inkl. alle Vergleichs- und Tarifrechner
Kündigungsfristen	4 Wochen oder aus wichtigem Grunde
Rechtliche Anbindung der Vermittler	Als Kooperationspartner eigene Haftung
Besonderheiten in der Vertriebsunterstützung	<ul style="list-style-type: none"> – Krankenstandslösung mit Backoffice – Kostenlose Portalschulungen auch fallbezogen – Verkaufsunterstützung in der Praxis
Interne Schulungen, Prüfungsvorbereitungen	Ständige interne Schulungen aber auch Produktschulungen durch Produktgeber
Bei Ausscheiden des Vermittlers: Was geschieht mit den Kundenbeständen und Provisionsansprüchen?	Kundenbestände verbleiben bei der Agentur des Kooperationspartners. Der ausscheidende Makler bestimmt ggf. einen Nachfolger/die Konditionen für diesen (Ruhestandslösung)
Ansprechpartner für Vermittler	Corinna Irmer GGF, Vermittlerbund.de GmbH Deutschland Tel.: 0375 / 3701528
Ansprechpartner für die Maklerbetreuung	Dipl. Ing. Bernd Plitschuweit Tel.: 0375 / 3701515



**Dipl. Ing.
Bernd Plitschuweit**
Geschäftsführer

Geschäftsmodell	Anbieterunabhängiger Maklerpool
Produktsparten	<ul style="list-style-type: none"> • Komposit-SHU • KFZ • Leben, KV • Bausparen, Baufinanzierung • Bestandsübernahme bei ca. 400 Versicherungen und 8.000 Investmentfonds, Edelmetalle
Anzahl der Mitarbeiter im Backoffice	14
Anzahl angeschlossener Vermittler/Tied Agents	352
Voraussetzung für die Mitgliedschaft	Kooperationsvertrag gemäß Vorgabe, alle Vermittlertypen möglich
Haftungskapital (in €)	Stammkapital 25.000
Bieten Sie eine freiwillige VSH-Versicherung zusätzlich zum Haftungskapital? JA / NEIN – Wenn JA: Höchstversicherungssumme pro Jahr; Höchstversicherungssumme pro Versicherungsfall	Rahmenvertrag mit Allianz oder wahlweise ERGO
Gebühren bei der VSH	Gemäß gewünschtem Versicherungsumfang
Provisionserlöse von 2010 bis 2013 (in €, aufgerundet)	ca. 4 Mio durchschnittlich
Mitgliedschaftsgebühren	Keine Gebühren, nur bei Nutzung zusätzlicher Software. Die Kundenverwaltung bleibt ebenso ohne Gebühren, www.alltest.de Plattform ohne Gebühren
Kündigungsfristen	Unbefristet, keine Umsatzvorgaben oder Auflagen
Rechtliche Anbindung der Vermittler	Unser Kooperationspartner ist mit einer Courtagevereinbarung tätig
Besonderheiten in der Vertriebsunterstützung	<ul style="list-style-type: none"> • 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
Interne § 34f-Schulungen/Prüfungen	Nicht vorgesehen
Kontrollmaßnahmen bei Vermittlern vor Ort	Es wird bei Beginn der Verbindung die übliche Abfrage zum Vermittlerstatus getätigt
Vorbereitung auf die Aufsichtsgespräche mit der BaFin	Nicht erforderlich
Bei Ausscheiden des Vermittlers: Was geschieht mit den Kundenbeständen und Provisionsansprüchen?	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.
Ansprechpartner für Vermittler	Corinna Imer/Vertriebsleiterin Tel.: 0375/3701528 c.imer@allfinanztest.de
Ansprechpartner für die Maklerbetreuung	Dipl. Ing. Bernd Plitschuweit Tel.: 0375/3701515 bernd@allfinanztest.de