



Nicht gleicher als die anderen

Jürgen Beisler hat eineinhalb Jahre hart gearbeitet, und jetzt ist es soweit. Die finpool Maklerservice AG, ein neuer Maklerverbund, geht an den Start. Das Besondere am finpool-Konzept: Vermittlung von Direktanbindungen an Versicherer und frei wählbare Serviceleistungen. Zweck des Verbundes ist es, nicht nur gemeinsam bessere Konditionen zu erhalten, sondern auch Herausforderungen einfacher zu meistern. Experten-netzwerk im Gespräch mit dem Gründer.

Neu ist, dass wir keine standardisierten Dienstleistungen bieten wollen, sondern das bereitstellen wollen, was der Makler für sein Geschäft und seinen Erfolg wirklich benötigt. Also ein Maklerverwaltungsprogramm, wenn er eines braucht – hier haben wir einen erfahrenen Software-Partner. Qualifizierte Leads, wenn er welche möchte. Tools wie Vergleichsrechner oder CRM-Programme, Unterstützung durch ein Back-Office, aber nur, wenn er dies wirklich will beziehungsweise benötigt. Und wichtig auch: wirklich werthaltige Fortbildungen, die natürlich dann auch etwas kosten. Ich habe selber erlebt, dass die Dienstleistungen im Maklerpool nicht unbedingt dem entsprechen, was ich selber gerade als Makler benötige. Ich muss dann immer das ganze Paket nehmen, ob ich will oder nicht.

Ein weiterer Vorteil bei finpool ist, dass der Makler völlig selbstständig bleibt. Dem Vermittler steht dann nur eine bereits vorselektierte Auswahl an Tarifen zur Verfügung. Wählt man als Alternative die Direktanbindungen, befindet man sich den Gesellschaften gegenüber als Einzelner in der schlechteren Position und ist starkem Umsatzdruck ausgesetzt. finpool dagegen verschafft dem einzelnen Makler Direktanbindungen an die gängigsten Gesellschaften am

Markt, die Konditionen entsprechen hierbei den marktüblichen Courtagesätzen einer Direktanbindung, und man genießt trotzdem die stärkere Position der Gemeinschaft den Gesellschaften gegenüber.

Wie wird der Service des Verbundes dann finanziert?

Von dem Courtageoverhead, den finpool von den Gesellschaften erhält, schreibt finpool ein Drittel dem jeweiligen Vermittler auf ein internes Verrechnungskonto gut. Dieses Guthaben kann der Makler nun wiederum in Form der Serviceleistungen frei abrufen. Ein Drittel wird für Personal- und Betriebskosten verwendet – wobei ich als Vorstand lediglich eine Aufwandsentschädigung erhalte – das letzte Drittel für die Weiterentwicklung der Dienstleistungen, die die Vermittlergemeinschaft benötigt.

Es geht hier nicht darum, das große Geschäft zu machen. Ich bleibe zum Beispiel als Makler selbstständig tätig und beziehe mein Einkommen weiterhin aus dieser Tätigkeit. Konkret bedeutet dies, dass ich das erste Mitglied im Pool bin, aber die gleichen Leistungen wie die anderen für mein

Maklerunternehmen bekomme, zu denselben Konditionen. Ich bin nicht gleicher als die anderen.

Wer darf, wer soll bei Ihnen mitmachen?

Der neue Verbund stellt hohe Qualitätsansprüche an die Arbeit seiner angebundenen Makler, aber auch an sich selbst. Eine Offenlegung sämtlicher Konditionen ist daher für finpool selbstverständlich. Verbesserungen bei den Vereinbarungen mit den Gesellschaften werden automatisch an die Kooperationspartner weitergegeben. Als kleinem, aber leistungsstarken Verbund geht es uns darum, den Versicherern gegenüber als Einheit aufzutreten und somit für die Gesamtheit der angeschlossenen Makler eine bessere Position zu erreichen. Auch Herausforderungen – etwa durch weitere staatliche Regulierungen – lassen sich in einer Gemeinschaft leichter bewältigen.

Wir wollen wenige, dafür aber qualitativ anspruchsvolle Makler. Zielgröße des Verbandes ist es, mit 50 bis 100 Vermittlern eine kleine, aber feine Größe im Markt zu werden. Wir kooperieren aber auch mit anderen Pools, da wir nicht alle Verträge in Direktanbindung abwickeln können – das weiß jeder, dabei wird man wahnsinnig.

Wie wurde das Konzept von den Versicherern angenommen?

Es war ein hartes Stück Arbeit – es liegen anderthalb Jahre Verhandlungen hinter mir. Manche haben sofort verstanden, worum es mir geht – Unabhängigkeit, Transparenz, ehrliche Konditionen ohne Vertriebsdruck. Andere waren schwerer zu überzeugen. Doch letztendlich konnte sich die Idee durchsetzen.

Viel diskutiert: das Thema Bestandsgarantie, Poolinsolvenz und Bestandsübernahme. Was bedeutet dies in Ihrem Konzept?

Wir müssen keine Bestandsgarantie geben. Der Bestand geht ja nicht an den Verbund, sondern verbleibt durch die Direktanbindung beim Makler selbst. Außerdem wären unserer Meinung nach Regelungen oder Garantien bei Pools, die das Insolvenzrecht versuchen auszuhöhlen, nichtig. Die Anfrage einer Bestandsübernahme durch den Verbund hatten wir bis jetzt noch nicht – wir denken aber im Rahmen von Nachfolgeregelungen (Bestandsverkauf und „Maklerrente“) auch hier über Lösungen nach.

Herr Beisler, wir danken für dieses offene Gespräch.

Bild: © Jürgen Beisler

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4941700/nicht-gleicher-als-die-anderen/>