

Unter einem sicheren Dach

Vor einigen Jahren galten sie noch als Exoten, heute sind sie zu einem unverzichtbaren Element der finanzdienstleistenden Wirtschaft geworden: die Haftungsdächer.

Aufgrund der gestiegenen regulatorischen Anforderungen und der Ausweitung der Haftungsquellen wägen derzeit viele Vermittler die Vorteile ab, die ein Haftungsdach ihnen bieten kann – mit den Einschränkungen, die ein solcher Beitritt als Tied Agent ihnen abverlangt. finanzwelt stellt im aktuellen Haftungsdach-Navigator die wichtigsten Haftungsdächer vor und gestattet den Vermittlern einen Vergleich der für diese Entscheidung wesentlichen Punkte.

Die Entscheidung des Vermittlers, einem Haftungsdach beizutreten, ist eine zutiefst individuelle: Er gibt seine Unabhängigkeit als Tied Agent auf, um ausschließlich die Produktpalette „seines“ Haftungsdachs anzubieten und dies unter den vertrieblichen Regeln des Haftungsdachs. Im Gegenzug erhält er ein breites Angebot von Dienstleistungen, die er als Einzelvermittler allein aus Zeit- und Kostengründen kaum erbringen könnte, und eine im Regelfall effektive Haftungsabschirmung.

Die Haftungsabschirmung hat 2014 im Fall der „Blauen Infinus“ ihre Feuerprobe bestehen müssen. Gebundene Vermittler, die ausschließlich und klar als Tied Agent aufgetreten sind, konnten in der Regel nicht gerichtlich auf Beraterhaftung in Anspruch genommen werden. Dennoch ist die direkte Inanspruchnahme der Tied Agents dort ein Problem, das sich vielfach in einem Prozesskostenrisiko manifestiert. Ein Vermittler, der Tied Agent werden will, sollte von seinem Haftungsdach unbedingt die direkte Inanspruchnahme außergerichtlich und gerichtlich versichert erhalten.

Firma

Vorstand / Geschäftsführer

Alleinstellungsmerkmal(e)

Haftungskapital

Über das Haftungskapital hinausgehende zusätzliche Versicherungen?
JA / NEIN – Wenn JA, in welcher Höhe?

Zulassungsvoraussetzungen des Vermittlers für den Beitritt in das Haftungsdach

Kontrollmaßnahmen beim Vermittler vor Ort

Vorbereitung auf die Aufsichtsgespräche bei der BaFin

Anzahl Tied Agents

Anzahl der Mitarbeiter ausschließlich zur Betreuung der Tied Agents

Assets unter Vermittlung der Tied Agents

Welche Produkte können die Tied Agents unter dem Haftungsdach vermitteln?

Softwareunterstützung für die Kundenberatung

Abschlussprovision (AP)

Bestandsprovision (BP)

VSH-Versicherung für den einzelnen Tied Agent - maximal jährlich, maximal pro Haftungsfall

VSH-Versicherung für das gesamte Haftungsdach - maximal jährlich, maximal pro Haftungsfall











VSH-Versicherung Ausschlüsse









VSH-Versicherung Kosten für den einzelnen Tied Agent jährlich

Ist der Tied Agent durch die VSH-Versicherung vor direkter Inanspruchnahme geschützt? JA / NEIN

Bei Ausscheiden des Tied Agents: Was geschieht mit den Kundenbeständen und den Provisionsansprüchen des Tied Agents?

Ansprechpartner für Tied Agents

|  BANK FÜR VERMÖGEN AG BfV Bank für Vermögen AG |  BN & Partners Capital AG |  DFP Deutsche Finanz Portfolioverwaltung GmbH |  FG Investment-Consulting GmbH |  FiNet Asset Management AG (FAM) |
|---|---|--|--|--|
|  Dr. Frank Ulbricht Vorstand |  Mirko Siepmann Vorstand |  Martin Wanders Vorstand |  Marc-Oliver Ziegler Leitung Zweigniederlassung Deutschland |  Stefan Michler Vorstand |
| Hdflex - Haftungsdach mit 3 Stufen. Verschiedene Vermittlungsmöglichkeiten/Produktpaletten für unterschiedliche Geschäftsmodelle und Qualifikationen der Berater | Offene Architektur: Flexibles Haftungsdach nach dem Baukastenprinzip in den drei Servicestufen Basic, Classic und Premium Option zur Auflegung von Verwaltungsmodellen und Fonds mit Advisory-Vertrag mit dem Schwesterunternehmen BN & Partners Deutschland AG | Keine Produkt- und/oder Umsatzvorgaben; Vermögensverwaltungslösungen (individuell und standardisiert) | Vertriebsgebiet: DE, AT, HU | Die FAM hat ein sehr breites Produktspektrum und schränkt die Berater so wenig wie möglich in der Auswahl ein. Desweiteren setzen wir das Portfoliomanagementsystem munio.pm der dser ein, das auf unsere Anforderungen modifiziert wurde. |
| 1 Mio. Euro. Als AG ist das Haftungskapital auf das nominale Eigenkapital beschränkt. | 250 TEUR | Jeweils im Einklang mit den Vorgaben aus dem KWG. Zur Zeit 150 TEUR | 65.000 Euro | EK 750.000 Euro |
| Vermögensschadenhaftpflicht (s. u.) | Vermögensschadenhaftpflicht 2 Mio. Euro, Vertrauensschadenhaftpflicht 50 TEUR | Ja | Ja, 2 Mio. Euro | Entsprechende Vermögensschadenhaftpflichtversicherung |
| Qualifikation entsprechend der gesetzlichen Anforderungen | Qualifikation nach WpHG/MAAnzV und mehrjährige Berufserfahrung in der Beratung von Investmentfonds und anderen Wertpapieren, einwandfreier Leumund | Persönliches Gespräch und Anforderungen nach MaComp | Voraussetzungen gemäß § 34f GewO | Es gelten die Anforderungen, die im § 34d WpHG definiert sind. Berater, die diese nicht erfüllen, werden über uns qualifiziert |
| Bei angebotenen Haftungs-dachpartnern finden regelmäßige Vor-Ort-Prüfungen statt | Prüfungen durch interne Revision und Compliance nach den jeweiligen Prüfungsplänen | Vor-Ort-Prüfungen nach Maßgabe des Organisationshandbuchs bzw. anlassbezogen | Ja, durch die Innenrevision 1x pro Jahr | Der Compliance Officer prüft den Tied Agent mind. alle 3 Jahre vor Ort. Vor Aufnahme finden mind. 2 Gespräche mit einem Interessenten statt. Auch werden neue Tied Agents im 1. Jahr vor Ort geprüft |
| Durch interne Prozesse und Kontrollmechanismen sowie den WpHG-konformen vollelektronischen Beratungsprozess können die aufsichtsrechtlichen Anforderungen erfüllt werden | Bei Bedarf | Eine gesonderte Vorbereitung auf Besuche durch unsere Aufsichtsbehörden (BaFin, Bundesbank) ist nicht erforderlich | Ja, durch die Innenrevision 1x pro Jahr | Vorstand und Compliance stehen in kontinuierlichem Austausch mit BaFin und unserem Wirtschaftsprüfer |
| 390 | 95 | 14 | 67 | 50 |
| 10 | 5 | 7 | 4 | 2 |
| 575 Mio. Euro | 850 Mio. Euro | 250 Mio. Euro | 85 Mio. Euro | k. A. |
| Stufe 1: – DWS Riester-Rente Premium – fondsgebundene Vermögensverwaltung – Private Investing – vermögenswirksame Leistungen – physisches Gold Stufe 1 und 2: – Investment- und geschl. Fonds Stufe 1-3: – Aktien und Anleihen | – Fondsvermittlung – Aktien, Anleihen, Zertifikate – Vermögensverwaltung mit frei vereinbartem Honorar. Im Bereich Premium keine Kernlisten | Alle, teils nach Freigabe | – Einzeltitel – offene und geschlossene Fonds | Ausschließlich regulierte Produkte – Aktien, Anleihen, Zertifikate – Fonds inkl. Dimensional Fonds, ETFs, eigene Vermögensverwaltungsstrategien sowie Beteiligungen über unseren Partner IC Consulting. – Finanzierungen können über unsere Muttergesellschaft, FiNet AG vermittelt werden, da diese nicht dem WpHG unterliegen |
| BCA Business plus (HD-Version) | Nutzung der umfassenden Infrastruktur des Schwesterunternehmens FONDSNET bei IT und Administration | Technisch-gestützter Beratungsprozess (WepDepot/oMS), CRM-Software oMS | Ja, fundsaccess, kostenfrei | Wir nutzen munio.pm, eine Softwarelösung des Anbieters dser |
| k. A. | 10 % für die angebotenen Finanzinstrumente, bei der Vermögensverwaltung 20 % mit mindestens 0,3 % Sockel | 80/20 bzw. individualvertraglich | 85 % der gesamten Abschlussprovision | Volumenabhängig; im Bereich der offenen Produkte ca. 90 % der Provision. Details auf Anfrage |
| k. A. | siehe oben | 80/20 | 65 % der gesamten Bestandspflegeprovision | siehe oben |
| Nicht notwendig | 1 Mio. Euro je Schadenfall, 3fach maximiert | 1,5 Mio. bis 1 Mio. Euro | 2 Mio. Euro p. a. / 1 Mio. Euro/Fall | 441 Euro p. a. |
| 5 Mio. Euro, max. pro Haftungsfall 1 Mio. Euro | siehe oben | k. A. | siehe oben | k. A. |
| Marktübliche Ausschlüsse | Keine | k. A. | Keine | k. A. |
| In Mitgliedsbeitrag enthalten (je nach Stufe) | ca. 240 Euro p. a. | In der monatlichen Pauschale abgegolten | 293 Euro p. a. | k. A. |
| Ja | Nein | Bei vertragstreuem Verhalten ja | Nein, eine Erweiterung der Versicherungsleistung gegen Mehrbeitrag möglich | Ja |
| Der Vermittler hat ein vertraglich zugesichertes Recht auf Übertragung der Bestände | Die Bestände werden freigegeben und die Provisionen zum Kündigungstermin taggenau abgerechnet | Es existieren entsprechende nachvertragliche Regelungen | Mit dem Kooperationspartnervertrag wird die Bestandsfreigabe geregelt | Bestände werden freigegeben und übertragen, Provisionen bis zur Übertragung an den Tied Agent gezahlt. Bei Eintritt in das HD gehen alle Bestände auf das HD über |
| Patrick Baumbach Leiter Vertriebspartner-Service Tel.: 06171 / 9150-500 patrick.baumbach@bfv-ag.de | Mirko Siepmann Vorstand Haftungsdach Tel.: 069 / 2475127-60 mirko.siepmann@bnpartner.com | Michael Dittmann, Vertrieb Tel.: 0911 / 378200 70 Mobil: 0163 / 5742537 michael.dittmann@dfp-finanz.de | Günther Christmann Vertriebsdirektor Tel.: 07131 / 6243-727 christmann@fg-investment.com | Frank Huttel Leiter Portfoliomangement Tel.: 06421 / 1683 513 frank.huttel@finet-am.de |

| Firma |  Fürst Fugger Privatbank FÜRST FUGGER Privatbank KG |  Honorarberatung Vermögensverwaltung GSAM + Spee Asset Management AG |  Jung, DMS & Cie. GmbH |  Financial Service NFS Netfonds Financial Service GmbH |
|--|--|--|--|--|
| Vorstand / Geschäftsführer |  Stefan Weiß Direktor |  André Spee Vorstand |  Dr. Sebastian Grabmaier Vorstandsvorsitzender |  Christian Hammer Geschäftsführer |
| Alleinstellungsmerkmal(e) | Beratung für die traditionsreichste Privatbank Deutschlands | Honoraranlageberatung | – Aktuelle, rechtskonforme Beratungs- und Vermittlungsdokumentationen – Unterstützung der laufenden Geschäftstätigkeit der vgVs durch das Qualitätscontrolling und Compliance – Regelmäßige regionale Symposien für die vgVs | Einzigartiges Servicelevel für Private Banker und Wertpapierspezialisten, kompetenten Mitarbeitersupport, marktführende Technologie, die den Akquise-, Beratungs-, und Verwaltungsprozess begleitet. Zudem Servicepartner für Fondsaufgabe und Fondsmanagement |
| Haftungskapital | ca. 38 Mio. Euro | EK 50 TEUR / anrechenbare Eigenmittel etwa 200 TEUR | EK der Muttergesellschaft über 15 Mio. Euro | 500.000 Euro / Netfonds Gruppe rund 3 Mio. Euro |
| Über das Haftungskapital hinausgehende zusätzliche Versicherungen? JA / NEIN – Wenn JA, in welcher Höhe? | Ja, s. u. | Ja, 2,5 Mio. Euro | VSH für haftungsübernehmende Institute i. S. §2 Abs. 10 KWG | Ja, Vertrauensschadenversicherung über 2,5 Mio. Euro |
| Zulassungsvoraussetzungen des Vermittlers für den Beitritt in das Haftungsdach | Zuverlässigkeit, Sachkunde, Geschäftsumfang | Anforderungen aus § 34d WpHG und der WpHG-MaAnzV müssen erfüllt werden | Sachkunde und Zuverlässigkeit gemäß WpHGMaAnzV, Weiterbildungsbereitschaft | Klares Geschäftsmodell, hohe Qualifikationen, Berufserfahrungen. Nachweise der benötigten Sachkunde und der entsprechenden Zuverlässigkeit (Führungszeugnis, Schufa etc.) |
| Kontrollmaßnahmen beim Vermittler vor Ort | Im Rahmen der laufenden Betreuung durch die FFPB Regionaldirektoren, Partnergespräche | Mindestens alle 3 Jahre einmal | Vor Ort Prüfungen durch Compliance Qualitätssicherung und Wirtschaftsprüfer | Beim Haftungsdach ja, je nach Geschäftsvolumen alle 12 bis 24 Monate |
| Vorbereitung auf die Aufsichtsgespräche bei der BaFin | Die erforderliche Sachkunde für die Aufsichtsgespräche wird über die FFPB Akademie und die Begleitung durch die FFPB Regionaldirektoren vermittelt | Ja, im Falle, dass die BaFin eine Außenprüfung begleitet | Ja | Unsere laufenden Prozesse erfüllen alle Anforderungen. Wir sind zusätzlich stetig im Kontakt mit der Aufsichtsbehörde |
| Anzahl Tied Agents | 400 | 26 | 110 | 268 |
| Anzahl der Mitarbeiter ausschließlich zur Betreuung der Tied Agents | 27 | 4 | 5 | über 100 in der Netfonds Gruppe / 18 ausschließlich für NFS Partner |
| Assets unter Vermittlung der Tied Agents | k. A. | >150 Mio. Euro | ca. 240 Mio. Euro in Deutschland, gesamt ca. 0,8 Mrd. Euro | 3,3 Mrd. Euro, davon 1,2 Mrd. Euro aus Fondsadvisory im Haftungsdach (6,5 Mrd. Euro in der Netfonds Gruppe) |
| Welche Produkte können die Tied Agents unter dem Haftungsdach vermitteln? | – Vermögensmanagement – Investmentfonds – ETFs, Aktien, Anleihen – Beteiligungen – DWS Vorsorgeprodukte | Alle Finanzinstrumente | – Investmentfonds, ETFs, Zertifikate, Anleihen – Fondsvermögensverwaltungen – Vermögensanlagen (geschl. Fonds) | – Investmentfonds – Zertifikate, Anleihen, Aktien u. sonstige Finanzinstrumente – Beteiligungen – Vermögensverwaltungen |
| Softwareunterstützung für die Kundenberatung | FFPB-Beratungsmodul mit Plausibilisierung für den gesamten Analyse- und Beratungsprozess bis zu Doku- und Abschlussunterlagen | Je nach Anbindung entweder Front End der Bankanbindung oder weitere Drittsoftware möglich | World of Finance, Atweb premium, Portale der Verwahrestellen | AdWorks, Softwaresystem der Investmentberater. Die Software vereint Akquise, Beratung und Verwaltung |
| Abschlussprovision (AP) | Ja, abhängig vom Geschäftsvolumen | Entfällt, da Honoraranlageberatung | Anteil des vgV am Agio bis 90 % | 17,7 Mio. Euro Umsatz (BP, AP, Servicegebühren, 01 bis 11/2014). Netfonds Gruppe ca. 70 Mio. Euro |
| Bestandsprovision (BP) | Ja, abhängig vom Geschäftsvolumen | Entfällt, da Honoraranlageberatung, werden unmittelbar den Kunden gutgeschrieben | Anteil des vgV an Bepro bis 80 % | siehe oben |
| VSH-Versicherung für den einzelnen Tied Agent - maximal jährlich, maximal pro Haftungsfall | Keine Begrenzung auf Ebene des Haftungsdachmitgliedes, maßgeblich ist der Gesamtumfang | 2,5 Mio. Euro p. a., max. 2 Mio. Euro/Haftungsfall | Maximal 100.000 Euro pro Haftungsfall - Keine Maximierung pro Tied Agent | VSH: max. 5. Mio Euro/Jahr/Fall Vertrauensschadenhaftpflicht: 2,5 Mio. Euro/Jahr/Fall (Abschluss obligatorisch) |
| VSH-Versicherung für das gesamte Haftungsdach - maximal jährlich, maximal pro Haftungsfall | 10 Mio. Euro/Jahr, max. 1 Mio. Euro/Fall | siehe oben | Maximal 2,5 Mio Euro/maximal 100.000 Euro/pro Haftungsfall | 5 Mio. Euro |
| VSH-Versicherung Ausschlüsse | k. A. | Versichert ist alles, was im KWG und WpHG vorgesehen ist | Gemäß VSH-Bedingungen | Keine, alle Finanzinstrumente sind versichert |
| VSH-Versicherung Kosten für den einzelnen Tied Agent jährlich | Kostenumlage abhängig vom Geschäftsmodell ab 185 Euro pro Jahr | ab 400 Euro p. a. | 225 Euro p. a. | In der NFS-Partnergebühr enthalten |
| Ist der Tied Agent durch die VSH-Versicherung vor direkter Inanspruchnahme geschützt? JA / NEIN | Ja, bei Einhaltung der Vorgaben für diese Fälle | Nein, es besteht aber eine zusätzlich Strafrechtsschutzversicherung für den vgV | Ja, wenn er sich gemäß der Bedingungen verhält | Ja |
| Bei Ausscheiden des Tied Agents: Was geschieht mit den Kundenbeständen und den Provisionsansprüchen des Tied Agents? | Der Kundenstamm des Vermittlers verbleibt nach Vertragsende beim Vermittler | Der vgV kann den Kunden über seine Veränderung informieren, Provisionsansprüche bestehen in der Honoraranlageberatung nicht | Vertraglich stehen dem vgV nach Vertragsbeendigung seine Bestände zu | Grundsätzlich nimmt er die Kundenbestände mit. Tut er das nicht, z. B. weil er verstirbt, verbleiben sie beim HD, bis sich ein neuer Bestandsinhaber findet |
| Ansprechpartner für Tied Agents | FFPB Vertriebsbetreuung Tel.: 0821 / 3201444 vertriebsbetreuung@fuggerbank.de | Andre Spee Vorstand Tel.: 0211 / 4162908 andre.spee@gsam-ag.de | Gerhard Berchermeier Geschäftsführer Tel.: 0611 / 3345-430 gerhard.berchermeier@jungdms.de | NFS Netfonds Financial Service AG Stefan Walter Tel.: 040 / 8222838-0 swalter@nfs-netfonds.de |



MMM MESSE

ALLES KOSTENFREI!

9. MÜNCHNER MAKLER- UND MEHRFACHAGENTENMESSE Dienstag, 17. März 2015 | MOC München

DIE MÜNCHNER MAKLER- UND MEHRFACHAGENTENMESSE öffnet bereits zum neunten Mal ihre Pforten in der bayerischen Landeshauptstadt. Die kostenfreie Versicherungs- und Finanzdienstleistungsmesse gilt als die größte Kommunikationsplattform der Branche im süddeutschen Raum.

FÜR IHREN ERFOLG ALS VERMITTLER:

- **2 Star-Redner:**
„Mr. DAX“ Dirk Müller und Prof. Dr. Bernd Raffelhüschen
- **Weiterbildung:**
90 Workshops und Vorträge
„gut beraten“- Weiterbildungspunkte
Kostenlose Weiterbildungszertifikate
- **Top-Themen:**
Mehr + zufriedene Kunden
Wachstumschancen für Vermittler
Wettbewerbsvorteil Beratungsqualität
Mehrwerte der Fonds Finanz
- **Fonds Finanz Neuigkeiten 2015:**
Foren für Baufinanzierung, Investment und Sachwerte
Vertriebschance Nettolohnoptimierung
100 % Bestandssicherung



Prof. Dr. Bernd
Raffelhüschen
Finanzwissenschaftler



Dirk Müller
Börsenprofi

Kostenfreie Anmeldung unter:
www.mmm-messe.de



Besuchen Sie uns auf Facebook:
www.facebook.com/fondsfinanz

www.fondsfinanz.de

FONDSFINANZ
MAKLER SERVICE

Ab in den Pool!









Kaum ein Vermittler, Berater oder Makler kommt derzeit ohne eine Poolanbindung aus, die meisten Nutzer von Pools verfügen gleich über mehrere Poolanbindungen.

































Die Breite und das ständig steigende Niveau der von den Pools angebotenen Serviceleistungen hat sich als Segen für die von der ständig steigenden Regulierungsdichte betroffenen Finanzdienstleister erwiesen. finanzwelt bringt Ihnen einen aktuellen Überblick über die Breite des aktuellen Poolangebots.









Auch die Pools bleiben von den aktuellen Veränderungen, u. a. des LVRG, nicht verschont, denn sie finanzieren die Erbringung ihres Leistungsangebots größtenteils durch Differenzprovisionen, die ebenfalls dem Abschmelzen der Vergütungen unterworfen sein werden. Die Pools werden daher im Jahr 2015 und in den Folgejahren vor der doppelten Herausforderung von sinkendem Vergütungsniveau bei steigenden Serviceanforderungen stehen. Die Maklerzufriedenheit, das möglichst umfassende Angebot an Produkten, Service und Nutzerfreundlichkeit werden für die Entwicklung der Pools entscheidend sein.











| Firma |  1:1 Assekuranzservice AG |  AKKURAT FINANCIAL SERVICE |  allfinanztest.de GmbH Deutschland |  aruna GmbH |
|--|--|---|--|--|
| Vorstand, Geschäftsführung |  Jürgen Afflerbach Vorstandsvorsitzender |  Thomas Meyer Geschäftsführer |  Dipl. Ing. Bernd Plitschuweit Geschäftsführer |  Matthias Kschinschig Geschäftsführer |
| Produktsparten | <ul style="list-style-type: none"> – LV, SUH, KV, bAV, Gewerbe – Marktresearch – Investmentfonds – Bausparen und Finanzierungen | <ul style="list-style-type: none"> – Altersvorsorge (inkl. bAV), KV/bKV, Komposit – Direktimmobilien/-investments, Beteiligungen – Investmentfonds – Baufinanzierung, Bausparen – Vorsorgevollmachten – NEO (NettoEntgeltOptimierung) | <ul style="list-style-type: none"> – Sach Komposit Versicherungen – Lebens VS – Bausparen, Finanzierung – Investmentfonds | § 34d |
| Alleinstellungsmerkmal(e) | Best Advice inkl. Übernahme der Produktauswahlhaftung, Maklervertrags-/Umdeckungsservice, kostenlose Tools, Übernahme der Kosten für die Aus- und Weiterbildung, Sofortcourtage & Courtagepower | Rechtlich eigenständige Vereinbarungen, die vollständige Courtagesicherheit und Bestandschutz garantieren; intensiven, persönlichen und lösungsorientierten Fachsupport; unternehmerische Unterstützung/Coaching | 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 | Eigenes Seminarhaus in Lychen |
| Anzahl der Mitarbeiter im Backoffice | 153 | 25 | 14 | 43 |
| Anzahl angeschlossener Vermittler | 1.941 | 135 Partnerunternehmen 350 Makler | 300 | ca. 2.100 |
| Voraussetzung für die Mitgliedschaft | Registrierung als Makler nach § 34d. Branchenfremde können über Tochter Pegasus Consulting eine Ausbildung zum Versicherungskaufmann/-frau IHK machen | Gesetzlichen Rahmenbedingungen, Qualifikation und besonders Qualität in der Beratung. Langfristig sollten vereinbarte Ziele im Bereich der Courtageerlöse erreicht werden | Zulassung IHK, wie gesetzlich vorgeschrieben, auch Ausbildung zum Makler | Registrierung, saubere AVAD, saubere Schufa |
| Provisionserlöse von 2010 bis 2013 (in €, aufgerundet) | 2010: 19,7 Mio. Euro 2011: 25,8 Mio. Euro 2012: 26,7 Mio. Euro 2013: 35,2 Mio. Euro | 2011: 14 Mio. Euro 2012: 16 Mio. Euro 2013: 19 Mio. Euro 2014: 19,5 Mio. Euro | ca. 1 Mio. Euro | 2010: 17,5 Mio. Euro 2011: 19,1 Mio. Euro 2012: 19,9 Mio. Euro 2013: 19,4 Mio. Euro 2014: 20,6 Mio. Euro |
| Mitgliedschaftsgebühren | Keine - auch kein Mindestvolumen o. Ä. Der komplette Service ist kostenlos | Keine Gebühren | 25 Euro mtl., inkl. alle Vergleichs- und Tarifrechner | Keine |
| Kündigungsfristen | k. A. | 3 Monaten zum Monatsende | 4 Wochen oder aus wichtigem Grunde | 3 Monate |
| Rechtliche Anbindung der Vermittler | Wahlweise nach § 84 HGB oder § 93 HGB | Makler gemäß § 93 HGB. Geregelt durch geprüften Kooperationsvertrag | Als Kooperationspartner eigene Haftung | Makler |
| Besonderheiten in der Vertriebsunterstützung | <ul style="list-style-type: none"> – Unterstützung durch die hauseigene Werbeagentur/Teams – Über die DePeMa AG professionelle Vertriebsunterstützung im Bereich bAV – Durch Tochtergesellschaft Pegasus Dialog Unterstützung bei der qualitativen Gewinnung neuer Partner – Unterstützung bei der Suche nach Bestandsnachfolgern, auf Wunsch auch 1:1 AG als Zwischenkäufer | <ul style="list-style-type: none"> – Kompetente Unterstützung durch Fach-Teams – Regelmäßige Fachveranstaltungen – Laufende Weiterbildungen – Schnittstellen zu teilweise kostenfreien Vergleichsprogrammen – Rabattierte Softwarelösungen | <ul style="list-style-type: none"> – Krankenstandslösung mit Backoffice – Kostenlose Portalschulungen auch fallbezogen – Verkaufsunterstützung in der Praxis | k. A. |
| Interne Schulungen, Prüfungsvorbereitungen | <ul style="list-style-type: none"> – Einsteiger-, Verkaufs-, Produktschulung – Persönlichkeitstrainings – Unternehmensführung als Präsenz-/Onlineschulungen – Hauseigene Akademie mit Schulungszentrum – Ausbildung Branchenfremder zum Versicherungsfachmann/frau IHK | Individuelle Schulungsangebote durch die Fachteams sowie Schulungsvorbereitung über Online-Dienstleister zu rabattierten Sonderkonditionen | Ständige interne Schulungen aber auch Produktschulungen durch Produktgeber | k. A. |
| Bei Ausscheiden des Vermittlers: Was geschieht mit den Kundenbeständen und Provisionsansprüchen? | 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 | Kundenbestände verbleiben bei der Agentur des Kooperationspartners. Der ausscheidende Makler bestimmt ggf. einen Nachfolger/die Konditionen für diesen (Ruhestandslösung) | Jederzeitige Bestandsfreigabe auf Direktanbindung oder anderen Pool |
| Ansprechpartner für Vermittler | Backoffice Augsburg Tel.: 0821 / 2427852-0 info@1zu1.ag | Thomas Meyer Gesellschafter Geschäftsführer Tel.: 0251 / 89903-40 info@akkurat-service.eu | Corinna Irmr GGF, Vermittlerbund.de GmbH Deutschland Tel.: 0375 / 3701528 | René Krause Tel.: 030 / 40509532 Mathias Hachmann Tel.: 030 / 40509536 |
| Ansprechpartner für die Maklerbetreuung | Backoffice Augsburg Tel.: 0821 / 2427852-0 info@1zu1.ag | Thomas Meyer Gesellschafter Geschäftsführer Tel.: 0251 / 89903-40 info@akkurat-service.eu | Dipl. Ing. Bernd Plitschuweit Tel.: 0375 / 3701515 | k. A. |

|  BCA AG <small>seit 1985</small> |  BIT - Beteiligungs- & Investitions-Treuhand AG |  blau direkt GmbH & Co. KG |  BRENNEISEN CAPITAL AG |  DMU Deutsche Makler Union GmbH |
|---|--|---|--|---|
|  Oliver Lang Vorstand |  Sascha Sommer Vorstand |  Oliver Pradetto Geschäftsführer |  Manfred Brenneisen Vorstand |  Ortwin Spies Geschäftsführer |
| <ul style="list-style-type: none"> – Leben (inkl. bAV), Kranken (inkl. bKV), Komposit, Gewerbesachversicherungen – Eigenes Vermögensschadenhaftpflichtkonzept – Offene Investmentfonds – Beteiligungen – Eigene Fondsvermögenverwaltung Private Investing – Bausparen, Baufinanzierung | <ul style="list-style-type: none"> – Geschlossene AIFs – Direktinvestments (Immobilien, Container, sonstige Mobilien, Photovoltaikanlagen, Metalle, etc.) – Sonstige Sachwertinvestments | <ul style="list-style-type: none"> – Lebens- Kranken- Sach- und Kfz-Versicherungen – Bausparen | <ul style="list-style-type: none"> – AIFs – Sonstige Vermögensanlagen – Direktinvestments – offene Investmentvermögen, Versicherungen in Kooperation mit externen Anbieter | <ul style="list-style-type: none"> – SHUK |
| Vollsortimenter mit umfassenden Leistungen für jedes Makler-Geschäftsmodell und diskontierter Courtage ohne Stornoreserve. BCA zahlt die Prämie der Vertrauensschadensversicherung für alle Partner. Pool mit eigener Bank als Haftungsdach | Spezialanbieter für Sachwertinvestments mit langjährigem Know-how in Produkt- und Vertriebsfragen sowie hochmodernen IT-Systemen | Spezialist für Prozessoptimierung im Maklerbetrieb und Internetmarketing | Eigenständige rückversicherte Plausibilitätsprüfung und dynamische Fondsnachsorge ohne Gebühren | Tochterunternehmen der degenia Versicherungsdienst AG |
| 80 | 15 | 92 | 11 | 48 |
| ca. 9.500 | 1.325 Vermittlerverträge (Stand 31.12.2014) | 923 Firmen mit ca. 4.875 Mitarbeitern/Tippgebern/Vermittlern | rd. 300 aktive Vermittler, z. T. mit zahlreichen Untervermittlern (z. B. Haftungsdächer/Pools) | ca. 4.000 aktive Vermittler |
| Erlaubnis nach § 34d/§ 34f GewO | Vorlage der notwendigen Genehmigungen (soweit notwendig § 34c/§ 3f GewO/§ 32 KWG), Führungszeugnis | Teilnahme an Informationstag | Nachweis einer gültigen Erlaubnis nach GewO/KWG | IHK-Registrierung als Versicherungsmakler |
| 2010: 58 Mio. Euro 2011: 56 Mio. Euro 2012: 48 Mio. Euro 2013: 50 Mio. Euro | 2010: 11,7 Mio. Euro 2011: 12,7 Mio. Euro 2012: 10,9 Mio. Euro 2013: 10,3 Mio. Euro (jeweils inkl. auf fremde Rechnung abgewickelte Geschäfte) | 2010: 8 Mio. Euro 2011: 9 Mio. Euro 2012: 10 Mio. Euro 2013: 12 Mio. Euro | 2011: 8,03 Mio. Euro 2012: 8,07 Mio. Euro 2013: 5,34 Mio. Euro | Courtage 2011: 1.618.211 Euro 2012: 2.274.907 Euro 2013: 2.930.522 Euro |
| Keine | Keine | ab 99 Euro mtl. | Keine | Keine |
| Keine | Ein Monat zum Quartalsende | Täglich mit Frist von 3 Monaten | Keine | Keine |
| BCA AG: Makler BCA VVS GmbH: Mehrfachagenten | Der Vermittler schließt als Handelsmakler mit BIT einen nicht exklusiven Vertriebsvertrag | Unabhängige Makler nach § 93 HGB | Die Geschäftsabwicklung erfolgt auf Basis der AGB | Courtagezusage |
| <ul style="list-style-type: none"> – Vor-Ort-Betreuung und Begleitung bei Kundenterminen – Spezialisierte Services bei bAV-Belegschaftslösungen – Versicherungs-/Investmentresearch – Vergleichsrechner – § 34f konformer vollelektronischer Beratungsprozess – Umfassendes CRM – Portfoliotools – Beratungs- und Dokumentationsunterstützung | <ul style="list-style-type: none"> – Veranstaltungen für Kunden – Kundenleads durch Seguras – Neukundengewinnung – Unternehmensbörse für Finanzdienstleister – Plausibilitätsprüfung durch Auskunftvereinbarung kostenfrei abrufbar – Übernahme von After-Sales-Reportings bei Wechsel zur BIT | Übernahme des kompletten Back-offices inklusive Schriftverkehrs-Digitalisierung u. Bestandsdatenpflege | <ul style="list-style-type: none"> – Umfassende Vertriebsunterstützung durch regional zuständige Vertriebsdirektoren – Erstellung eigener Plausibilitätsprüfungen für empfohlene Produkte nach zertifiziertem Prozess (IDW PS 951 Typ B) – Eigene dynamische Fondsdatenbank – Roadshows – Aktive Produktinformation | In Vorbereitung für 2015 |
| Über die BCA-Akademie kostenloser Online-Orientierungstest zur Ermittlung des bedarfs, dann maßgeschneiderte Webbased Trainings und Präsenzseminare | Kooperation mit verschiedenen Weiterbildungspartnern, Angebot verschiedener Fachschulungen | ca. 150 Schulungsveranstaltungen p.a. | Professionelle Schulung zu Vorzugskonditionen in Kooperation mit GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung AG | Interne Weiterbildung/ Produktschulung durch Risikoträger |
| Vertraglich zugesichertes Recht auf Übertragung der Bestände | Zeitlich und inhaltlich unbegrenzten Kundenschutz | Courtage teilt das Schicksal der Prämie. Verträge werden auf Anforderung in Direktvereinbarungen übertragen | Bestände können übertragen werden | VN muss sich neuen Vermittler suchen |
| Vertrieb Tel.: 06171 / 9150141 vertrieb@BCA.de | Sascha Sommer Tel.: 02631 / 34457-0 sommer@bit-ag.com | Sebastian Plaza Maklerbetreuung plaza@blaudirekt.de | Clemens Mack Prokurist/Vertriebsdirektor Tel.: 06222 / 5804-0 c.mack@bcag.de | Ortwin Spies Geschäftsführer Tel.: 0671 / 84003-111 ortwin.spies@degenia.de |
| Andreas Rau Vertriebsleitung Tel.: 06171 / 9150122 | Marc Muno Vertriebsleiter Tel.: 02631 / 34457-12 muno@bit-ag.com | Kristina August Einkäuferin august@blaudirekt.de | k. A. | Ortwin Spies Geschäftsführer Tel.: 0671 / 84003-111 ortwin.spies@degenia.de |

| Firma |  FinanzNet FinanzNet Holding AG |  FiNet Financial Services Network AG |  Fonds Finanz Maklerservice GmbH |  FondsKonzept AG |
|--|--|--|--|--|
| Vorstand, Geschäftsführung |  Udo W. Masrouki Vorstand |  Markus Neudecker Vorstand |  Norbert Porazik Geschäftsführender Gesellschafter |  Heike Angele Vorstand |
| Produktsparten | <ul style="list-style-type: none"> – Kapitalanlagen – Offene Investmentfonds – Leben (inkl. bAV), Kranken (inkl. bKV) – Eigenes Vermögensschaden-Haftpflichtkonzept – Baufinanzierung | <ul style="list-style-type: none"> – Leben, Kranken, Komposit – Finanzierungen und Bausparen – Investment – Vermögensverwaltung – Beteiligungen | <ul style="list-style-type: none"> – Leben, Kranken, Sach – Investment – Sachwerte – Baufinanzierung – Bankprodukte | <ul style="list-style-type: none"> – Investmentfonds – Beteiligungen – Finanzierungen – Fonds-Vermögensverwaltung – Versicherungen |
| Alleinstellungsmerkmal(e) | Eigene VSH, Direktanbindung der Vermittler | Ganzheitliches Produkt- und Dienstleistungsportfolio an: Versicherungen aller Sparten, Investmentprodukte, Beteiligungen, Finanzierungen, bAV-Beratung, Finanzplanung sowie ein Haftungsdach (über die FAM) | Produktpalette in sechs Sparten mit über 500 Produktpartnern und mehreren 100.000 Tarifoptionen ohne Kosten und ohne Mindestumsatz | Full-Service-System für die rechtssichere Administration des gesamten Beratungsprozesses auf allen Geschäftsfeldern gewerberechtlich zugelassener Finanzberater |
| Anzahl der Mitarbeiter im Backoffice | 5 | 15 | 230 | 19 |
| Anzahl angeschlossener Vermittler | 3.158 | 480 | 27.000 | Vertriebspartner mit eigener Anbindung: 2.886; angeschlossene Vertriebspartner insgesamt: 16.804 |
| Voraussetzung für die Mitgliedschaft | Für Kapitalanlagen: § 34c und/oder § 34f GewO, für Versicherungsgeschäft § 34d GewO; außerdem Selbstauskunft | IHK Registrierung | Je nach Geschäftsfeld Gewerbe-erlaubnis nach § 34c, d, e oder f GewO; AVAD, Schufa | Vertriebspartner-Vertrag mit Einreichung von Unterlagen wie Führungszeugnis, GZR-Formular, Gewerbeanmeldung, Erlaubnis nach § 34f GewO oder nach § 32 KWG, Nachweis VSH |
| Provisionserlöse von 2010 bis 2013 (in €, aufgerundet) | 2010: 6,1 Mio. Euro 2011: 7,3 Mio. Euro 2012: 10,1 Mio. Euro 2013: 9,8 Mio. Euro | 2010: 25,8 Mio. Euro 2011: 28,5 Mio. Euro 2012: 28,5 Mio. Euro 2013: 26,3 Mio. Euro | 2010: 77 Mio. Euro 2011: 107 Mio. Euro 2012: 100 Mio. Euro 2013: 94 Mio. Euro | 2010: 25,6 Mio. Euro 2011: 28,0 Mio. Euro 2012: 32,0 Mio. Euro 2013: 38,0 Mio. Euro |
| Mitgliedschaftsgebühren | Keine | Dienstleistungspauschale: 1.500 Euro p. a.. Ab 50.000 Euro Courtageumsatz Reduzierung um 50 %, ab 100.000 Euro um 100 % | Keine | Keine |
| Kündigungsfristen | Keine | 3 Monate zum Monatsende | Makler können jederzeit; Fonds Finanz: 6 Monate zum Monatsende | 4 Wochen zum Ende des Monats |
| Rechtliche Anbindung der Vermittler | Nichtexklusive Vertriebsvereinbarung als Handelsmakler gem. § 93 HGB | Registrierung als Makler nach § 34d bzw. § 34f GewO | Über eine Vertriebsvereinbarung geregelt (Vermittler nach § 93 HGB) | Vertriebspartner-Vertrag samt Unterlagen: s. oben |
| Besonderheiten in der Vertriebsunterstützung | <ul style="list-style-type: none"> – Kundenleads (produktspezifisch) – Personalisierte Websites – Regional zuständige Vertriebskoordinatoren – Online-Schulungen – Marketing-Unterlagen on demand – Workshops – Rahmenvereinbarungen mit hohen Rabatten | <ul style="list-style-type: none"> – Umfassendes Produkt- und Dienstleistungsportfolio in allen Versicherungsparten, bei Finanzierungen, Bausparen sowie im Beteiligungs- und Investmentgeschäft – Fachliche Unterstützung sowie umfassende Unterstützung bei allen Backoffice-Prozessen und technischem Support | <ul style="list-style-type: none"> – Alle Maßnahmen zur Vertriebsunterstützung sind kostenfrei – Best- u/v t-Provisionsgarantie – Kostenfreies CRM- und Kundenverwaltungsprogramm VENTA inkl. Versorgungsanalyse CARA – Makler-Homepages – Elektronische Unterschrift | <ul style="list-style-type: none"> – Schulungen zu Sach- und administrativen Themen – Vor-Ort- und Online-Unterstützung durch Partnerbetreuer – Info-Filme im Maklerservicecenter – Marketing- und Akquiseunterstützung – Völlige Unabhängigkeit ohne jegliche Eigenprodukte |
| Interne Schulungen, Prüfungsvorbereitungen | Nur produkt- und spartenbezogen | Weiterbildungsangebote durch die FiNet Fachteams, Weiterbildungsangebote zu Sonderkonditionen in Kooperation mit DMA, EBS und GOING PUBLIC! | Tägliche Online-Schulungen; E-Learning-Mediathek; Weiterführende Schulungsangebote bei Kooperationspartnern; zusätzliche Schulungen auf unseren Veranstaltungen | Online-Schulungen und Vor-Ort-Workshops, Schulungen in Kleingruppen, Prüfungsvorbereitung zum Sachkundenachweis mit 3 Seminaranbietern, Roadshows |
| Bei Ausscheiden des Vermittlers: Was geschieht mit den Kundenbeständen und Provisionsansprüchen? | Kundenbestände bleiben Eigentum des Vertriebspartners. Etwaige Provisionsansprüche werden beglichen | Übernahme der betreuten Verträge in den Eigenbestand o. Übertragung auf andere Poolgesellschaften. Für Courtageabrechnungen nach Vertragsende pauschalierte Vergütung für die anfallenden Verwaltungskosten | Mit Beendigung der Vertriebsvereinbarung o. unabhängig davon auf Wunsch des Vermittlers auch unabhängig von dem Bestand gehen alle Verträge auf den Vermittler über. Provisionsansprüche werden an den Vermittler abgetreten. Versicherungsgesellschaften garantieren die Bestandsübertragung auf den Vermittler | Freigabe der Bestände |
| Ansprechpartner für Vermittler | Maklerbetreuung: Tel.: 0221 / 9697690 info@finanz.net | Bernhard Bahr Leiter Vertrieb Tel.: 06421 / 1683123 bernhard.bahr@finet.de | Maklerbetreuung (Anbindung) Tel.: 089 / 158815-180 maklerbetreuung@fondsfinanz.de | Partnerbetreuung durch Thomas Brosche Tel.: 07303 / 96 98-177 brosche@a-fk.de Andreas Heiming Tel.: 07303 / 9698-178 heiming@a-fk.de Helmut Grieger Tel.: 07303 / 96 98-172 grieger@a-fk.de |
| Ansprechpartner für die Maklerbetreuung | Udo W. Masrouki Vorstand Tel.: 0221 / 9697690 | Bernhard Bahr Leiter Vertrieb Tel.: 06421 / 1683123 bernhard.bahr@finet.de | Maklerbetreuung (Allgemeine Fragen zur Zusammenarbeit) Tel.: 089 / 158815-180 maklerbetreuung@fondsfinanz.de | |

|  FONDSNET Vermögensberatung und -verwaltungs GmbH |  insuro Maklerservice |  Jung, DMS & Cie. AG |  KOMM Investment & Anlagenvermittlungs GmbH |  maxpool Gruppe |
|--|--|--|--|---|
|  Georg Kornmayer Geschäftsführer |  Jan Dinner Geschäftsleitung |  Dr. Sebastian Grabmaier Vorstandsvorsitzender |  Gerd Walter Geschäftsführer |  Oliver Drewes Vorstandsvorsitzender, Geschäftsführer |
| <ul style="list-style-type: none"> - Investmentfonds - Assekuranz - Geschlossene Fonds - Finanzierungen - Immobilien | <ul style="list-style-type: none"> - PKV - Pflege - ZKV - BKV | <ul style="list-style-type: none"> - Investmentfonds - ETFs, Zertifikate, Anleihen - Vermögensanlagen (geschl. Fonds) - Versicherungen - Finanzierungen | <ul style="list-style-type: none"> - Anbindungen an FIL Fondsbank, DWS, ebase, Fondsdepot Bank, Metzler sowie Direktverträge. Damit alle in Deutschland handelbaren offenen Investmentfonds. - Die wichtigsten geschl. Investmentfonds - Versicherungen | <ul style="list-style-type: none"> - SHUK - Gewerbe und Transportvers. - Private Vorsorge, bAV, Krankenversicherung - Baufinanzierung, Bausparen - Investment |
| <p>360Grad Dienstleister, Infrastruktur- und Abwicklungsspezialist für unabhängige Finanzberater, Banken, Vermögensverwalter, Versicherungen, Haftungsversicherer und Finanzvertriebe, 20jährige Markterfahrung</p> | <p>PKV- und ZKV-Einheitsantrag, vigo Krankenversicherung, Deckungskonzept Pflege, DfV</p> | <p>Über 12.000 Produkte von mehr als 1.000 Gesellschaften zu Investmentfonds, Versicherungen, Beteiligungen sowie Finanzierungen und im HD der österreichischen Tochter Jung, DMS & Cie. GmbH auch strukturierte Bankprodukte wie Zertifikate oder ETFs. Modernste Beratungstechnologie, spezialisierte KompetenzCenter und erfahrenes Produktmanagement</p> | <p>Sehr persönliche Betreuung, Unterstützung bei Angebotsausarbeitung</p> | <p>Umfassende Produktvergleiche mit freiwilliger Haftungsübernahme für die Produktauswahl, Veredelung der Versicherungsscheine, Leistungsservice für den Schadenfall, Datensicherung über ein Datenanderkonto</p> |
| ca. 50 | 8 | 116 | 5 | 92 |
| Mehr als 2.000 | 1.250 | 14.800 Poolpartner in D und 3.900 Vermittler in A und Osteuropa | 320 | 5.800 |
| Alle gesetzliche Vorgaben für die Erlaubnis nach § 34c, d oder f GewO | Gute Bonität und Registrierung nach § 34d GewO | Gewerbeerlaubnis nach § 34f bzw. § 34d | § 34f bzw. § 34d | Zugelassene Versicherungsmakler in Verbindung mit einer Bonitätsprüfung |
| <p>2010: 36,0 Mio. Euro 2011: 30,0 Mio. Euro 2012: 28,0 Mio. Euro 2013: 31,0 Mio. Euro</p> | 9,2 Mio. Euro | <p>2010: 61,0 Mio. Euro 2011: 65,4 Mio. Euro 2012: 65,4 Mio. Euro 2013: 66,7 Mio. Euro</p> | 3,4 bis 3,5 Mio. Euro | <p>2010: k. A. 2011: 8,9 Mio. Euro 2012: 9,3 Mio. Euro 2013: 10,8 Mio. Euro</p> |
| Keine | Keine | Kostenfrei. Nur einige optionale Softwarepakete Dritter kostenpflichtig | Keine | Keine |
| 1 Monat zum Monatsende | 2 Wochen | 3 Monate zum Monatsende | Keine | 3 Monate |
| Anlagevermittlung nach § 34f GewO, Versicherungsvermittlung nach § 34d GewO, Immobilien- und Kreditvermittlung nach § 34c GewO | Eigenständig | Kooperationsvereinbarung auf Basis des § 93 HGB. In separater Gesellschaft registrierte Versicherungsvertreter auf Basis des § 84 HBG | Handelsvertreter | Geschlossene Vermittlungsvereinbarung mit Vermittlern als selbständige Versicherungsmakler nach §§ 93 HGB, 60ff VVG |
| <ul style="list-style-type: none"> - Schnittstellenlandschaft zu Produktanbietern und Lagerstellen mit mehrstufiger frei konfigurierbarer Provisionsabrechnung - Markt- und Produktanalysen - Favoritenlisten - Individuelle Produktempfehlungen - Coaching - Spezialisierte Ansprechpartner für Fachgebiete | <ul style="list-style-type: none"> - Kompetenzcenter - Selbstrechende Marktvergleiche - Sofortrisikoprüfung Pflege | <ul style="list-style-type: none"> - Umfangreiche und regionale Vertriebsunterstützung und -betreuung - Regionale Veranstaltungen über neue Produkte und/oder über Veränderungen auf rechtlicher Seite - Laufend neue Online-Schulungs- und Informatons-Seminare | Persönliche Betreuung, Angebotsausarbeitung | <ul style="list-style-type: none"> - Vor-Ort Unterstützung beim Endkunden - Umfassende Produktübersichten mit freiwilliger Haftungsübernahme für die Produktauswahl - Veredelung der Versicherungsscheine - Leistungsservice als Unterstützung im Schadenfall |
| Regelmäßige E-Learning-Angebote, Schulungen und Workshops zu aktuellen Themen und Produkten | Onlineschulungen für Produkte | Online- und Präsenz-Schulungen, Vorbereitungsseminare mit Bildungspartner GOING PUBLIC! Rahmenvereinbarung zur Durchführung der Pflichtprüfungen | Je nach Absprache | Vielfältiges Angebot über max AKADEMIE |
| Bestände werden freigegeben | Vertragliche Zusicherung, dass Bestände auch nach Beendigung der Vertriebsvereinbarung umgezogen werden dürfen | JDC sichert vertraglich eine Freigabe von Beständen zum Ende des Kooperationsvertrages zu | Bestände können übertragen werden oder Provisionen werden weiterbezahlt | Mitgabe an den Makler (Rechtsanspruch). Zusätzliche Sicherung im Zugriffsbereich des Maklers über ein Datenanderkonto (komplette Bestandsführung) |
| <p>Marc Luka Vertriebspartnerbetreuung Tel.: 02235 / 953310 marc.luka@fondsn.net</p> | <p>Marcel Kühle Maklerbetreuer Tel.: 0221 / 430966-10 marcel.kuehle@insuro.de</p> | <p>Service-Team in Wiesbaden Tel.: 0611 / 3353 500</p> | <p>Gerd Walter Geschäftsführer Tel.: 0711 / 718636-0 kontakt@komminvestment.de</p> | <p>Lukas Schneider Partneranbindung Tel.: 040 / 299940-335 kooperation@maxpool.de</p> |
| <p>Serviceteam Tel.: 02235 / 9566101 info@fondsn.net</p> | <p>Jeannine Bratfisch Assistentin der Geschäftsleitung Tel.: 0221 / 430966-0 info@insuro.de</p> | <p>Service-Team in Wiesbaden Tel.: 0611 / 3353 500</p> | <p>Gerd Walter Geschäftsführer Tel.: 0711 / 718636-0 kontakt@komminvestment.de</p> | <p>Kevin Jürgens Maklerbetreuer Tel.: 040 / 299940-355 Hans-Joachim Feyerherd Maklerbetreuer Tel.: 040 / 299940-356</p> |

| Firma |  MIDEMA Assekuranz-Assecuradeurs GmbH |  Netfonds AG (Netfonds Gruppe) |  NÜRNBERGER Investment Services GmbH (NSG) |  [pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH |
|--|---|--|---|---|
| Vorstand, Geschäftsführung |  Anton Dschida Geschäftsführer |  Martin Steinmeyer Vorstand |  Stefan Weiß Geschäftsführer |  Dr. Bernward Maasjost Vorsitzender der Geschäftsführung |
| Produktsparten | Gewerbliche Kompositsparten | <ul style="list-style-type: none"> - Investmentfonds - Beteiligungen - Zertifikate, Anleihen, Aktien, sonst. Finanzierungsinstrumente - Vermögensverwaltung - Versicherungen - Direktimmobilien - Fondsgebundene Altersvorsorge/ Riesterprodukte - Baufinanzierungen und Bausparen | Investmentfonds | - LV, KV, Sach, KFZ, KA |
| Alleinstellungsmerkmal(e) | Eigene Deckungskonzepte mit Zeichnungsvollmachten in Haftpflicht, Sach, Transport und TV | Kompetente und persönliche Kundenbetreuung. Die Beratungssoftware ermöglicht im komplexen Geschäftsmodell des Beraters als erfolgreicher Unternehmer zu agieren | Angebot der Systemprüfung nach § 24 FinVermV (statt jährlicher Eigenprüfung) bei ausschließlicher Anbindung | Sämtliche Unternehmensanteile befinden sich ausschließlich in privater Hand, es gibt keine Beteiligungen von Versicherungsgesellschaften, auch unterhalb der Veröffentlichungsgrenze nicht |
| Anzahl der Mitarbeiter im Backoffice | 10 | > 100 Mitarbeiter | 12 | 50 |
| Anzahl angeschlossener Vermittler | 970 | 4.160 | 200 | 1.555 |
| Voraussetzung für die Mitgliedschaft | Registrierter Vermittler, Makler | Berater mit klarem Geschäftsmodell und hohen Qualifikationen/ Berufserfahrungen. Nachweise der benötigten Qualifikationen und entsprechende Registrierungen und Prüfungsnachweise | Nachweis von § 34f GewO und VSH sowie den üblichen Unterlagen | Registrierung im IHK Vermittlerregister nach § 34d |
| Provisionserlöse von 2010 bis 2013 (in €, aufgerundet) | ca. 2,05 - 2,20 Mio. Euro | Netfonds Gruppe 2010: 35 Mio. Euro 2011: 46,5 Mio. Euro 2012: 46,6 Mio. Euro 2013: 61,4 Mio. Euro 2014: ca. 70 Mio. Euro | k. A. | 2010: 17.442.144 Mio. Euro 2011: 20.688.000 Mio. Euro; 2012: 24.855.475 Mio. Euro 2013: 26.723.333 Mio. Euro |
| Mitgliedschaftsgebühren | Normale Partnerschaft ohne, Masterpartner 49,00 Euro netto p. m. | Die Partnerschaft ist kostenfrei/ Vereinzelt Softwarepakete gebührenpflichtig. Gemessen an den Provisionsumsätzen findet eine Kategorisierung in Komfort / Pro / Pro+ und VIP Partner statt | Keine | Keine |
| Kündigungsfristen | Täglich | Vertrag auf unbestimmte Zeit. Kündigung mit einer Frist von 3 Monaten zum Monatsende beiderseits | 3 Monate zum Jahresende | 1 Monat |
| Rechtliche Anbindung der Vermittler | Bestände gehören Vermittler, sofortige Bestandsfreigabe bei Kündigung, Verträge die nicht umgedeckt bzw. anderweitig geführt werden, gibt es Courtage, solange der Vertrag lebt | Netfonds AG: Courtagevereinbarung / Anbindung als Makler (§ 34f, § 34d und zukünftig § 34h GewO). Über die NVS Netfonds Versicherungsservice Anbindung von Mehrfachagenten | 2 Varianten möglich: Systemverbund mit zentraler Prüfung (ausschließliche Anbindung); klassische nicht-ausschließliche Anbindung | Für Makler [pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH: § 93 HGB. Für MGA [pma:] Finanz-Service GmbH: § 84 HGB |
| Besonderheiten in der Vertriebsunterstützung | Keine. Für Masterpartner Angebots- und Bestandsübertragungsservice | <ul style="list-style-type: none"> - Regelmäßige Webinare, Workshops, Roadshows, etc. - Vergünstigte Zugänge zu Lead-Portalen - Aufbau eines Firmenauftritts für Partner - Quartals- und Marktberichte, Online-Depoteinsichten - mobile Berater-App - hochwertige Technik | NSG-Beratungsmodul mit Plausibilisierung für den gesamten Analyse- und Beratungsprozess bis zur rechtssicheren Erstellung der Doku- und Abschlussunterlagen | <ul style="list-style-type: none"> - Bedarfsermittlung nach DIN SPEC 77222, Defino - [pma:kundenportal] - Qualifiziertes Produktauswahlverfahren - Aus- und Weiterbildung - Full-Service-Agentur vom Antrag bis zur Provision - Fachliche u. administrative Unterstützung - EDV-Tools bzw. Softwarelösungen |
| Interne Schulungen, Prüfungsvorbereitungen | Keine, auf Wunsch Online Einweisung der Internetplattform | In Kooperation mit GOING PUBLIC vergünstigte Schulungskonditionen. Zudem zu ausgewählten Themenbereichen auch Webinare und Seminare | Nutzung der FFPB Akademie sowie Kooperation mit dem BWW Nordbayern | Kooperation mit externen Bildungsträgern, Registrierung als Trusted Partner der Initiative „gut beraten“ |
| Bei Ausscheiden des Vermittlers: Was geschieht mit den Kundenbeständen und Provisionsansprüchen? | s. oben | Netfonds gewährt seinen Partnern im Anbindungsvertrag maximale Bestandssicherheit | Der Vermittler kann den Kundenbestand übertragen lassen | Gehen an den Vermittler |
| Ansprechpartner für Vermittler | Anton Dschida GGF Tel.: 0571 / 82864-31 info@midema.de | Netfonds AG Team Neupartner Tel.: 040 / 822267450 interessenten@netfonds.de | NSG Vertriebssupport Tel.: 0821 / 809998-44, Fax -88 vertriebssupport@n-s-g.info | Matthias Köster Partnerbetreuer Außendienst Tel.: 0221 / 3553331170 mkoester@pma.de |
| Ansprechpartner für die Maklerbetreuung | Stefan Proske VT Tel.: 0571 / 82864-34 proske@midema.de | Netfonds AG Team Neupartner Tel.: 040 / 822267450 interessenten@netfonds.de | NSG Vertriebssupport Tel.: 0821 / 809998-44, Fax -88 vertriebssupport@n-s-g.info | Emre Seker Partnerbetreuer Innendienst Tel.: 0251 / 3845000-113 eseker@pma.de |

|  Qualitypool GmbH |  SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG |  Top Ten Investment- Vermittlungs AG |  VVF GmbH - Der Sachpool |  WIFO Wirtschafts- & Fondsanlagen- beratung und Versicherungsmakler GmbH |
|--|--|--|---|--|
|  Michael Neumann Geschäftsführer |  Gerhard Lippert Vorstand |  Michael Dittmann Vorstand |  R. André Klotz Geschäftsführer |  Karl Burkart Gesellschafter, Geschäftsführer |
| <ul style="list-style-type: none"> – Baufinanzierung, Bausparen – Ratenkredit – Versicherungen – Geldanlagen – Leads | <ul style="list-style-type: none"> – LV (inkl. bAV), KV (inkl. bKV) – Komposit - privat und gewerblich / Industrie – Eigene Deckungskonzepte im privaten Sachversicherungsbereich über Tochter: Manufaktur Augsburg GmbH | Alle in Deutschland zugelassenen Investmentfonds | Privates Sachgeschäft u. Gewerbe | <ul style="list-style-type: none"> – Versicherungen (alle Sparten inklusive Sach-Gewerbe) – Bausparen – Bankprodukte |
| Baufinanzierungsexpertise | Gutachterservice (Angebotserstellung für den gewerblichen und industriellen Versicherungsbe- reich), kostenlose Mitgliedschaft bei der SdV e. V. | Individuelle und partnerschaftliche Betreuung auf Augenhöhe. Professioneller Service, faires und transparentes Pricing gehören dazu | Maklerpool, der ausschließlich privates Sach- und Gewerbege- schäft im Tariffbereich von über ca. 160 Gesellschaften anbietet | Individuelle Angebotserstellung in allen Sparten, Expertenservice Sach-Gewerbe, Sonderkonzepte, Vertriebsunterstützung WIFO Assistance |
| 30 | 61 | 16 Mitarbeiter | 17 | 70 |
| Anzahl aktive Vermittler: 680 | Über 600 aktive Anbindungen (ca.1.000 Vermittler) | 212 Partner mit Direktanbindung (inklusive deren Untervermittler 1.300) | 1.550 | 3.000 |
| § 34c, polizeiliches Führungszeugnis, Vermögensschadensversicherung (mind. € 500.000), Gewerbeerlaubnis nach § 34c, § 34d bzw. § 34f GewO, Schufa- auskunft | Versicherungsmakler gem. § 34d GewO | Zulassung nach § 34f GewO | Registernummer als Versicherungsmakler | Keine |
| k. A. | 2010: 3,4 Mio. Euro 2011: 8,9 Mio. Euro 2012: 11,8 Mio. Euro 2013: 13,4 Mio. Euro | 2010:15,0 Mio. Euro 2011:14,0 Mio. Euro 2012:12,0 Mio. Euro 2013:11,8 Mio. Euro | 2010: 1,59 Mio. Euro 2011: 1,87 Mio. Euro 2012: 2,10 Mio. Euro 2013: 2,28 Mio. Euro 2014: 2,55 Mio. Euro | 2010: 25 Mio. Euro 2011: 33,5 Mio. Euro 2012: 28,5 Mio. Euro 2013: 21 Mio. Euro |
| Keine | Keine | Keine | Keine | Keine |
| 4 Wochen zum Monatsende | 1 Monat zum Monatsende | 3 Monate zum Kalendervierteljahr | Keine | Monatsfrist |
| Kooperationsvereinbarung | Kooperations- und Treuhandvereinbarung nach § 93 HGB | Makler | Zulassung als Versicherungsmakler | Kooperationsvertrag gem. § 93 HGB |
| <ul style="list-style-type: none"> – Homepagerechner zur Leadgenerierung – Ausbildung & Qualifizierung (Hypoport Academy) zum Immobilienfinanzierer mit IHK-Zertifikat – Vertriebsrelevante Informationen im eigenen MaklerWiki | <ul style="list-style-type: none"> – Marketingunterlagen – Wissensmanagement über Extranet mit Downloadcenter – Makler-Meets-Company – Maklervertragsservice – Angebots-, Antrags- und Vertragsservice – Umdeckungsservice im privaten Sachversicherungsbereich – Kostenlose Nutzung von Vergleichsrechnern | <ul style="list-style-type: none"> – Entwicklung individueller Geschäftsmodelle – Strategiedepots – Technische Unterstützung (WebDepot/oMS) – Haftungsoptimierter technisch gestützter Beratungsprozess – Fondslösungen über eigene KAG – Marketingunterstützung | <ul style="list-style-type: none"> – Online-Vergleichsrechner – GDV-Daten – BiPro-Daten – Auskunftssystem im Maklerportal inkl. Dokumente – Angebotsservice im Gewerbe- geschäft | <ul style="list-style-type: none"> – Individuelle Angebotserstellung inkl. Risiko-Vorabprüfung bei Personenversicherungen – Bereitstellung von Software/Tools – Exklusivprodukte und Sonderkonzepte – Weitreichende Assistance-Leistungen – Bestandskampagnen – Rabattierungsvollmachten – Schulungskonzept mit Punkten gemäß „gut beraten“ |
| Webinare: Baufinanzierung mit EUROPACE, Ratenkredit, Baufinanzierungsexpertenwissen | k. A. | Workshops, Telefonkonferenzen, aktive Begleitung von Endkundenveranstaltungen | Wir bieten bei Bedarf verschiedene Lehrgänge mit Abschluss an (z. B. Assistent/in für den Maklerinnendienst) | Wird über die Kooperation mit GOING PUBLIC! angeboten |
| Die Baufinanzierungsbestände liegen beim Makler. Im Versicherungsbereich werden sie bei Kündigung übertragen | Kunden und Bestand bleiben Eigentum des Versicherungsmaklers, d. h. die Provisionsansprüche bleiben auch nach Ausscheiden bestehen | Es existieren nachvertragliche Regelungen | Zu jeder Zeit Bestandsschutz und Bestandsverfügung. Nach Ausscheiden des Maklers zahlen wir die anfallenden Courtagen weiter | Entfällt |
| Region Nord-Ost: Daniel Fischer Tel.: 030 / 42086-1332 daniel.fischer@qualitypool.de Region Süd: Detlef Böck Tel.: 089 / 6230360-1770 detlef.boeck@qualitypool.de Region Nord-West: Martin Sieg Tel.: 0451 / 1408-3621 martin.sieg@qualitypool.de | Carolin Danielak Referentin des Vertriebes Tel.: 0821 / 71008-831 carolin.danielak@sdv.ag Carolin Danielak Referentin des Vertriebes Tel.: 0821 / 71008-831 carolin.danielak@sdv.ag | Michael Dittmann Vorstand Tel.: 0911 / 37820060 Mobil: 0163 / 5742537 michael.dittmann@topten-ag.de Michael Dittmann Vorstand Tel.: 0911 / 37820060 Mobil: 0163 / 5742537 michael.dittmann@topten-ag.de | Antje Thalheim Sekretariat Tel.: 03774 / 150010 a.thalheim@der-sachpool.de Cyrell Uhle Maklerbetreuung Tel.: 03774 / 150023 c.uhle@der-sachpool.de | Entfällt Ljubodrag Skroza Vertriebsleiter Tel.: 07242 / 930-323 l.skroza@wifo.com |