Entscheidungshilfe!

Welchen Service, welche Leistungen bieten Haftungsdächer und Maklerpools? Hat das neue Vermittlerrecht Auswirkungen auf ihre Tätigkeit?

Es ist soweit! Seit 1. Juli müssen sich Vermittler, die im Besitz einer Erlaubnis gemäß § 34c Gewerbeordnung (GewO) sind, zwischen einer Zulassung nach § 34f GewO oder einer Tätigkeit als „Tied Agent" entscheiden. Ob dies zu einem Ansturm auf Haftungsdächer führen wird, ist noch nicht abzusehen und unter Branchenteilnehmern umstritten. „Aktuell ist das noch schwer abzuschätzen, da sich vermutlich viele Vermittler erst jetzt über die weitere Ausgestaltung ihres Geschäftsmodells Gedanken machen. Aber es zeichnet sich eine Tendenz ab, dass mancher Vermittler das Haftungsdach als bequemeren Weg sieht, als selbst die erhöhten gewerberechtlichen Anforderungen zu erfüllen", heißt es beim Maklerpool Jung, DMS & Cie. „Wir rechnen mit keinem großen Ansturm. Die Anzahl von Anfragen nimmt leicht zu. Aber der Großteil der freien Berater wird wohl die Zulassung nach § 34f GewO erst einmal beantragen", erwartet dagegen Frank Huttel, Leiter Portfoliomanagement Finet Asset Management.

Dabei spielen nicht nur Vertriebsunterstützung und Produktsparten eine Rolle, sondern auch das neue Vermittlerrecht. Die Art und Weise, wie sich die Häuser auf die veränderten rechtlichen Rahmenbedingungen eingestellt haben, sollte für Vermittler eine wichtige Rolle spielen:

- **Welche internen Schulungen bieten Haftungsdächer und Pools an, um angebundene Vermittler auf § 34f-Niveau zu bringen?**
- **Welche Voraussetzungen muss ein Vermittler erfüllen, der sich ihnen anschließt?**
- **Wie ist die rechtliche Anbindung konkret ausgestaltet?**

Bei Haftungsdächern hat die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zudem die Möglichkeit, sogenannte Aufsichtsgespräche durchzuführen. „Ein wichtiges Thema ist die Sicherstellung der Qualifikation und Zuverlässigkeit der Vermittler sowie der in die Beratung bzw. Vermittlung involvierten angestellten Mitarbeiter", erklärte BaFin-Pressereferentin **Dominika Kula**. Daneben sei die organisatorische Einbindung und Kontrolle der Vermittler in die Geschäftsorganisation ein Schwerpunkt. „Die BaFin erwartet, dass die Compliance-Stelle oder die Interne Revision vor Ort Kontrollmaßnahmen durchführt. Je nach Anzahl sollten alle Vermittler mindestens in einem Turnus von drei bis fünf Jahren kontrolliert werden. Je nach Geschäftsmodell oder bei Auffälligkeiten soll das Haftungsdach den Turnus angemessen verkürzen."

Dominika Kula
Pressereferentin BaFin

- **Wie bereiten sich die Haftungsdächer auf solche Aufsichtsgespräche vor?**
- **Führen sie Kontrollmaßnahmen bei den Vermittlern durch, und falls ja, wie häufig?**

Als Entscheidungshilfe für unentschlossene Vermittler finden Sie auf den folgenden Seiten einen Überblick über Leistungen und Services von Haftungsdächern und Maklerpools.

Kim Brodtmann

Foto: © peshkova - Fotolia.com

	1:1 Assekuranzservice AG, Augsburg	AMEXPool AG, Müllheim	BCA AG, Oberursel
	Jürgen Afflerbach, Vorstandsvorsitzender	**Boris Beermann**, Vorstand	**Oliver Lang**, Vorstand
Geschäftsmodell	Maklerpool mit Haftungsdach	Deckungskonzeptmakler/ Maklerpool ohne Haftungsdach	Maklerpool mit angebundenem Haftungsdach
Produktsparten	• LV, SUH, KV, bAV, Gewerbe • Marktresearch • Investmentfonds • Bausparen und Finanzierungen	• Komposit gewerblich• Komposit privat • Personenversicherungen • Kfz-Versicherungen • Baufinanzierungen	• Leben (inkl. bAV) • Kranken (inkl. bKV) • Komposit • eigenes Vermögensschadenhaftpflichtkonzept • offene Investmentfonds • Beteiligungen • eigene Fondsvermögenverwaltung • Bausparen, Baufinanzierung
Haftungskapital (in €)	Patronat der Muttergesellschaft der WWK Lebensversicherung a. G.. Ausreichung von Patronatserklärungen der Muttergesellschaft zur Sicherung der verdienten Provision im Bedarfsfall.	Stammkapital: 75.950,00 EK 1,4 Mio. (per 31.12.2012)	BCA AG: 4,68 Mio. Bank für Vermögen AG: 1 Mio. Als AG ist das Haftungskapital auf das nominale Eigenkapital beschränkt.
Provisionserlöse von 2010 bis 2012 (in €)	2010: 19,7 Mio.; 2011: 25,8 Mio.; 2012: 26,7 Mio.	2010: 7,1 Mio.; 2011: 5,8 Mio.; 2012: 4,8 Mio.	2010: 58 Mio.; 2011: 56 Mio.; 2012: 48 Mio.
Anzahl Mitarbeiter Backoffice	140	33	90
Anzahl angeschlossener Vermittler/Tied Agents	1.457 Makler	5.211	388
Voraussetzung für die Mitgliedschaft Maklerpool/ Haftungsdach	Voraussetzung ist eine eigene Registrierung als Makler. Die 1:1 AG bietet Branchenfremden über ihre Tochtergesellschaft Pegasus Consulting die Möglichkeit einer Ausbildung zum Versicherungsfachmann /-frau IHK an.	Der Vermittler muss eine Selbstauskunft ausfüllen und eine Schufa- und AVAD-Einwilligungserklärung unterschreiben. Danach erfolgt eine intensive Prüfung.	Pool: Erlaubnis nach § 34d bzw. § 34f GewO Haftungsdach: Qualifikation gemäß WpHG-Mitarbeiteranzeigenverordnung
Mitgliedschaftsgebühren	Der komplette Service ist für Vertragspartner kostenlos.	Keine	Pool: Keine; Haftungdach: Je nach Haftungsdachstufe 30,-€ / 50,-€ / 80€ mtl.
Kündigungsfristen	k. A.	Gesetzliche Kündigungsfristen gem. § 89 HGB	Pool: Keine; Haftungsdach: 3 Monate zum Monatsende (frühestens nach 12 Monaten)
Rechtliche Anbindung der Vermittler	Die Anbindung der Makler kann wahlweise nach § 84 HGB oder § 93 HGB gewählt werden.	Courtagevereinbarung	Haftungsdach: Gebundene Vermittler; BCA AG: Makler; BCA VVS GmbH: Mehrfachagenten
Besonderheiten in der Vertriebsunterstützung	• Best Advice incl. Übernahme der Produktauswahlhaftung • Maklervertragsservice • Umdeckungsservice • sämtliche Software-Tools • Übernahme der Kosten für die Aus- und Weiterbildung • Sofortcourtage, Courtagepower • Verkürzung der Stornohaftungszeit um 30 %	Vor-Ort-Unterstützung in Komposit gewerblich, Krankenversicherung und bAV	• Vor-Ort-Betreuung • Versicherungs-/Investmentresearch • Vergleichsrechner • 34f-konformer vollelektronischer Beratungsprozess • umfassendes CRM • Portfoliotools • Angebotserstellung • Beratungs- und Dokumentationsunterstützung • Speziallösungen • diskontierte Courtage ohne Stornoreserve • eigene Endkundenzeitschrift für Vermittler • Zeitsparendes Web-TV
Interne § 34f-Schulungen/ Prüfungen	Die 1:1 AG informiert ihre Partner zum Thema § 34f GewO und hält ein Spezialangebot bei der VSH bereit.	Keine	Einhaltung der gesamten Dokumentationspflicht
Kontrollmaßnahmen bei Vermittlern vor Ort	Einhaltung der gesamten Dokumentationspflicht	Nein	Bei angebundenen Haftungsdachpartnern finden regelmäßige Vor-Ort-Prüfungen statt.
Vorbereitung auf die Aufsichtsgespräche mit der BaFin	Trifft für die 1:1 Assekuranzservice AG als eingetragener Makler nicht zu.	Bisher nicht gehabt	Durch interne Prozesse und Kontrollmechanismen sowie den WpHG-konformen vollelektronischen Beratungsprozess werden Voraussetzungen geschaffen, um die aufsichtsrechtlichen Anforderungen zu erfüllen.
Gebühren bei der VSH	Die 1:1 AG bietet einen VSH-Rahmentarif ab einer jährlichen Prämie von netto 243,70 € an.	Individuelle Berechnung nach Umsatz	Bausteinkonzept, dass je nach Bedarf und Geschäftsmodell des Vermittlers individuell konzipiert werden kann. Gebühr nach dem individuellen Bedarf.
Bei Ausscheiden des Vermittlers: Was geschieht mit den Kundenbeständen und Provisionsansprüchen?	Der Kundenbestand gehört dem jeweiligen Makler. Somit ist sichergestellt, dass der ausgeschiedene Makler seine Courtagefortzahlung auch über das Ausscheiden hinaus erhält.	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.	Der Vermittler hat ein vertraglich zugesichertes Recht auf Übertragung der Bestände.
Ansprechpartner für Vermittler	Backoffice Augsburg , info@1zu1.ag Tel.: 0821 / 2427852-0	Sibylle Köhler, s.koehler@amex-online.de Tel.: 07631 / 364030; Marlen Metzger, m.metzger@amex-online.de, Tel.: 07631 / 364036	Vertrieb und Kundenservice: KundenService@BCA.de Tel.: 06171 / 9150141
Ansprechpartner für die Maklerbetreuung	Backoffice Augsburg, info@1zu1.ag Tel.: 0821 / 2427852-0	assmonet Maklerservice: Klaus-Peter Thiel, info@assmo.net, Tel.: 07243 / 521837 Peter Kramer, p.kramer@assmo.net Tel.: 07243 / 219186 Maklervertrieb der AMEXPool AG: Klaus-Peter Thiel	Vertriebsleitung: Andreas Rau, andreas.rau@bca.de, Tel.: 06171 / 9150122 Vertriebsdirektor Nord: Michael Podsada, michael.podsada@bca.de, Tel.: 0173 / 3140771 Vertriebsdirektor Süd: Andreas Och, andreas.och@bca.de, Tel.: 0170 / 7315283

BIT Treuhand AG, Neuwied	blau direkt GmbH & Co. KG, Lübeck	BN & Partners Capital AG, Frankfurt am Main	Brenneisen Capital AG, Wiesloch
Sascha Sommer, Vorstand	**Oliver Pradetto**, Geschäftsführer	**Thomas Schnierle**, Vorstand	**Hans-Otto Lessau**, Vertriebsvorstand
Maklerpool ohne Haftungsdach	Maklerpool ohne Haftungsdach	Reines Haftungsdach*	Maklerpool ohne Haftungsdach
• Geschlossene Fonds • Direkt-Investments (Immobilien, Container, sonstige Mobilien, Photovoltaik-Anlagen, Metalle, etc.) • sonstige Vermögensanlagen	• Bausparen • Lebensversicherung • Krankenversicherung • Komposit (Privat und Gewerbe)	• Basic (Investmentfonds, geschl. Fonds, Vermögensverwaltungen) • Classic (zus. zu Basic: best. Wertpapiere, nicht fondsgeb. Vermögensverwaltungen) • Premium (zus. zu Classic: alle Wertpapiere, Beratungsverträge, Advisrory für eigene VV-Modelle)	• Geschlossene Fonds • Direkterwerb Container u. Immobilien • Einmalanlagen und Sparpläne in Edelmetalle, Genussrechte
Stammkapital: 900.000	ca. 2 Mio.	75.000 (allerdings verfügt die Muttergesellschaft per 31.12.12 über ein EK von 5,736 Mio. CHF)	1 Mio. EK zzgl. Kapitalrücklagen und Gewinnvorträge
2010: 11,7 Mio.; 2011: 12,7 Mio.; 2012: 10,9 Mio.	ca. 10 Mio., nur Versicherungen und Bausparen	2010: 4.2 Mio.; 2011: 5.2 Mio.; 2012: 4.5 Mio.	2010: T€ 5.880; 2011: T€ 8.029; 2012: T€ 8.069
30 (inkl. Aushilfen)	82	14 bei BN & Partners, 10 bei FONDSNET	11
1.257 Vermittlerverträge (Stand 31.12.2012)	844 Versicherungsmakler	92	ca. 300 aktive Vermittler, zum Teil mit zahlreichen Untervermittlern (z. B. bei Haftungsdächern)
Vorlage der notwendigen Genehmigungen (soweit notwendig § 34c oder 34f GewO bzw. § 32 KWG), Führungszeugnisse	Registrierung als Versicherungsmakler muss vorliegen und der Interessent muss im Vorwege eine Kennenlernveranstaltung, den sogenannten Neumaklertag, wahrnehmen.	Fachlich muss er mindestens die gleichen Voraussetzungen erfüllen wie für die Erlaubnis nach § 34f GewO.	Er muss die gewerberechtlichen Genehmigungen nachweisen.
Keine	• Poolmitgliedschaft zwischen 39 und 99 Euro mtl. netto, je nach Leistung. Einmalige Einrichtungsgebühr von 98 Euro	• Basic (50 Euro mtl.) • Classic (75 Euro mtl.) • Premium (100 Euro monatlich)	Keine Kosten für Standardleistungen
Jeder Partner kann seine Vermittlungsgeschäfte jederzeit anderweitig abwickeln. Die Kündigungsfrist beträgt ein Monat zum Quartalsende.	Dreimonatig zum Ende des jeweiligen Monats	3 Monate zum Monatsende	Da Vermittler nicht exklusiv angebunden werden, spielen Kündigungsfristen eine untergeordnete Rolle.
Der Vermittler schließt mit BIT einen nicht exklusiven Vertriebsvertrag. Der Vermittler ist Handelsmakler.	http://www.pooltektor.de/cda32e1bd3/agb-und-vertraege.html. Hier finden sich alle rechtlichen Angaben	Der Tied Agent wird Handelsvertreter gemäß § 84 HGB	Die Geschäftsabwicklung erfolgt auf Basis der AGB.
• Veranstaltungen für Kunden (Ideen, Organisation, etc.) • Kundenleads durch Seguras • Kundenmagazine (Ideen, Organisation, etc.) • Neukundengewinnung (Mailings, Vorlagen, Organisation, etc.)	Regelmäßig stattfindende Vorbildungsmaßnahmen u. a. in Zusammenarbeit mit der Deutschen Makler Akademie	• Regionale Meetings / Round Tables • Realisierung von Kundenveranstaltungen	Vertriebsunterstützung durch regional aber auch zentral zuständige Vertriebsdirektoren organisiert; diese unterstützen den Vermittler vor Ort bzw. telefonisch bei seiner Produktauswahl; Vorbereitung von Mailings- und Onlinekonferenzen sowie Kundenveranstaltungen
Vermittler sind selbst auf dem Niveau eines § 34f Vermittlers oder haben eine KWG Lizenz.	blau direkt ist nur im Versicherungsbereich tätig	Umfangreiche Weiterbildungsmöglichkeiten, die sowohl intern als auch durch externe Partner durchgeführt werden.	Wir bedienen uns des Dienstleistungsangebotes der INFINUS-Gruppe.
Solche Maßnahmen sind für BIT nicht notwendig und werden nicht durchgeführt.	Registrierung als Versicherungsmakler. Besuch des Neumaklertages	Vor Ort führen die Revision und die Compliance Kontrollmaßnahmen durch.	Keine
k. A.	Nein	Da die Themen, um die es in diesen Gesprächen geht, in der Regel bekannt sind, können diese Termine entsprechend vorbereitet werden.	Die BRENNEISEN CAPITAL AG wird als § 34c/34f-Vermittler nicht von der BaFin beaufsichtigt.
Kooperation mit zwei Spezialmaklern, die mit vier Versicherern arbeiten. Die Prämie wird individuell ermittelt. Es fällt keine Gebühr an.	Angeboten werden die Konzepte von BCA, Ratzke & Ratzke sowie Corporate Insurance	Umlegung effektiver Kosten der VSH auf die angeschlossenen Tied Agents / Berater. So betrug die VSH-Gebühr inkl. Versicherungssteuer im Jahr 2012 bspw. 209,80 Euro p. a. pro Tied Agent.	Brenneisen bietet keine eigene VHS an, stattdessen Kooperation mit zwei Versicherungsmaklern.
Zeitlich und inhaltlich unbegrenzten Kundenschutz.	Kundenbestände sind vertraglich an den Versicherungsmakler abgetreten. Die Courtage teilt zudem das Schicksal der Prämie. Dieses gilt auch nach Beendigung der Zusammenarbeit, insofern der Makler die gesetzlichen Voraussetzungen weiterhin erfüllt.	Scheidet ein Tied Agent aus, kann er die seinerzeit eingebrachten Bestände wieder aus dem Haftungsdach herauslösen. Solange er an das Haftungsdach angeschlossen ist und BN & Partners die Provisionen für die Kunden erhält, werden diese an den Berater weitergegeben.	Bestände geschlossener Fonds können übertragen werden.
Sascha Sommer, sommer@bit-ag.com Tel.: 02631 / 34457-10. Miriam Isaak, isaak@bit-ag.com, Tel.: 02631 / 34457-10	Marcel Canales, canales@blaudirekt.de Tel: 0451 / 87201-161	Thomas Schnierle, Vorstand / Partnerbetreuung Thomas.schnierle@bnpartner.com Tel.: 069 / 2475127-60	Hans-Otto Lessau, Vertriebsvorstand h.lessau@brenneisen-capital.de Tel.: 04521 / 4016443
s. Ansprechpartner für Vermittler	Marcel Canales, canales@blaudirekt.de Tel: 0451 / 87201-161	wie oben ** Schwestergesellschaft BN & Partners Deutschland AG: Finanzportfolioverwalter Schwestergesellschaft FONDSNET: reiner Maklerpool*	4 Vertriebsdirektoren und der Vertriebsvorstand Hans-Otto Lessau, h.lessau@brenneisen-capital.de, Tel.: 04521 / 4016443

	Domcura AG, Kiel	FiNet Financial Services Network AG, Marburg	Fonds Finanz Makler service GmbH, München
	Gerhard Schwarzer, Vorstandsvorsitzender	**Frank Huttel**, Leiter Portfoliomanagement FiNet Asset Management AG	**Norbert Porazik**, Geschäftsführer
Geschäftsmodell	Assekuradeurs- und Maklerschiene	Maklerpool mit angebundenem Haftungsdach	Maklerpool ohne Haftungsdach
Produktsparten	Assekuradeur: • Private und gewerbliche Deckungskonzepte Versicherungen im Bereich Sach, Pflege und Zahnzusatz • Rahmenverträge für Hausverwaltungen, Wohnungsgesellschaften und Wohnungseigentümergesellschaften • D&O • VSH Makler: Breit gefächerte Produktwelt, z. B. im Bereich Großgewerbe und Industrie	• Fonds • Aktien, Anleihen, Zertifikate • DWS Altersvorsorge über Beteiligungen (über IC Consulting) • Vermögensverwaltungsstrategien im Depot oder als Versicherungslösung	• Allfinanz: Kranken, Leben, Sach • Investments, Beteiligungen • Bankprodukte
Haftungskapital (in €)	k. A.	EK 750.000	EK 11,5 Mio.
Provisionserlöse von 2010 bis 2012 (in €)	2010: 47,37 Mio.; 2011: 51,09 Mio.; 2012: 53,89 Mio.	k. A	2010: 76,9 Mio.; 2011: 107,4 Mio.; 2012: ca. 100 Mio.
Anzahl Mitarbeiter Backoffice	Rd. 300 Mitarbeiter	6	Gesamt 180
Anzahl angeschlossener Vermittler/Tied Agents	Kooperation mit über 5.000 Maklern, Mehrfachagenten und Finanzdienstleistern sowie Maklerpools und Versicherungsportalen	50 angeschlossene vgVs	26.000
Voraussetzung für die Mitgliedschaft Maklerpool/ Haftungsdach	Die gängigen Voraussetzungen, die ein Unternehmen bei Geschäftsaufnahme mit Partnern erfüllt wissen möchte.	Grundsätzlich muss die Qualifizierung vorliegen oder durch eine Fortbildung nachgewiesen werden. Die vgVs müssen zur Philosophie des Unternehmens passen. Das Volumen sollte in überschaubarer Zeit über 5 Mio. Euro liegen.	Jeder Vermittler durchläuft vor Anbindung ein Prüfverfahren. Überprüft werden die notwendigen gesetzlichen Zulassungsvoraussetzungen, der Leumund und die Bonität.
Mitgliedschaftsgebühren	Keine	Monatliche Dienstleistungspauschale, in der sämtliche Dienstleistungen abgegolten sind.	Keine
Kündigungsfristen	k. A	Beide Vertragsparteien können den Haftungsdachvertrag mit einer Frist von einem Monat zum Monatsende ohne Angaben von Gründen kündigen.	Mit der neuen Vertriebsvereinbarung Verlängerung des Kündigungsschutzes für Makler auf sechs Monate.
Rechtliche Anbindung der Vermittler	Durch Kooperationsverträge	Jeder vgV ist entweder als Einzelperson oder als juristische Person an das Haftungsdach angebunden und bei der BaFin entsprechend eingemeldet.	Die rechtliche Anbindung der Vermittler ist über eine Vertriebsvereinbarung geregelt. Die Vermittler sind selbstständige Gewerbetreibende und vermitteln Geschäfte als selbstständige Handelsmakler gemäß § 93 HGB.
Besonderheiten in der Vertriebsunterstützung	Über den Assekuradeur: • Vor-Ort-Betreuung • Webinare • Vermittlerinformationsportal DOffice • Gewerberechner • Messeauftritte • Verkaufsunterlagen • ASP-Lösungen & technischer Support • Backoffice • TÜV-zertifizierte Verarbeitungsqualität; Über den Makler: • Umfassende Produktwelt • individueller Angebotsservice • Gewerberechner	• Markt-Research • Empfehlungslisten • Onlineschulungen oder sonstige markt- und produktspezifische Informationen • (Telefon)Service • eigene Publikation • diverse Fachveranstaltungen	• Best- und Schnellst-Provisionsgarantie • CRM- und Kundenverwaltungsprogramm • Endkunden-Newsletter • elektronische Unterschrift in allen Versicherungssparten • Vertragsvorlagen • Weiterbildung über E-Learning-Mediathek und Online-Schulungen (alles kostenfrei)
Interne § 34f-Schulungen/ Prüfungen	Keine Schulungen, da diese Finanzprodukte nicht zum originären Produktportfolio gehören.	Kooperationen mit der DMA Deutsche Maklerakademie im § 34f-Bereich und mit Going Public! Akademie für Finanzberatung in Berlin bzgl. der Fortbildung für künftige Haftungsdachberater (vgVs). Zudem interne Schulungen durch Compliance Officer oder externe Referenten	• Kostenfreier Online-Qualifikationscheck zur Bestimmung des Qualifizierungsbedarfs • Schulungsangebote bei Kooperationspartnern wie z. B. „GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung AG", Rabatt von 10 % für Fonds Finanz-Partner • zusätzliche Schulungen auf Veranstaltungen sowie aktive Informationsweitergabe per E-Mail
Kontrollmaßnahmen bei Vermittlern vor Ort	Bei konkreten Anlässen wird das für den Einzelfall von der Geschäftsleitung entschieden.	Der Compliance Officer besucht und kontrolliert die vgVs spätestens alle drei Jahre mit dem Ziel, die Einhaltung rechtlicher Vorschriften zu überprüfen.	Nein
Vorbereitung auf die Aufsichtsgespräche mit der BaFin	Durch ordnungsgemäße und TÜV-zertifizierte Geschäftsprozesse sowie sichere Datenverwaltung.	Dies ist Aufgabe des Vorstandes und des Compliance Officers in Verbindung mit dem Wirtschaftsprüfer.	Die Fonds Finanz untersteht nicht der BaFin, daher stehen keine Aufsichtsgespräche an.
Gebühren bei der VSH	Beitrag orientiert sich an der jeweiligen Risikosituation des Vermittlers.	Jeder vgV zahlt 441 Euro zzgl. Versicherungssteuer pro Jahr.	In Koop. mit der ERGO Versicherungsgruppe AG die VSH-Versicherung „Vermittlerplus". Informationen zu Beiträgen unter www.vermittlerplus.de/vsh
Bei Ausscheiden des Vermittlers: Was geschieht mit den Kundenbeständen und Provisionsansprüchen?	Kundenbestände bleiben Eigentum des Partners. Provisionsansprüche werden befriedigt	Bestände werden freigegeben, sodass diese auf das neue Haftungsdach/Pool übertragen werden können. Bestandsprovisionen werden solange bezahlt, wie der Partner dem Haftungsdach angeschlossen war.	Mit einer von Geschäftsführer Norbert Porazik unterzeichneten Bestandsfreigabe und mit einem Maklervertrag lässt sich jeder Vertrag an einen anderen Pool oder in eine Direktanbindung übertragen.
Ansprechpartner für Vermittler	Assekuradeur: Norbert Fink, Leiter Vertrieb, n.fink@domcura.de, Tel.: 0431 / 54654-117. Makler: Wolfgang Kallmeier, Vorstand finance & friends, w.kallmeier@financeandfriends.de, Tel.: 040 / 507960-790	Frank Huttel, Prokurist/Leiter Portfoliomanagement, frank.huttel@finet-am.de, Tel.: 06421 / 1683513 Jens Huber, Vertriebsleiter, jens.huber@finet.de Tel.: 06421 / 1683513275	Maklerbetreuung: maklerbetreuung@fondsfinanz.de Tel.: 0 89 /15 88 15-180. Bestandsübertragung: bestandsuebertragung@fondsfinanz.de Tel.: 0 89 / 15 88 15-190
Ansprechpartner für die Maklerbetreuung	Unter der Leitung von Norbert Fink und Wolfgang Kallmeier agieren regionale Maklerbetreuer	Frank Huttel, frank.huttel@finet-am.de Tel.: 06421 / 1683513	Maklerbetreuung: Stefan Kennerknecht, Mitglied der Geschäftsleitung. Kontakt für Makler: maklerbetreuung@fondsfinanz.de Tel.: 0 89 / 15 88 15-180

FONDSNET Vermögensberatung & -verwaltungs GmbH, Erftstadt	Fürst Fugger Privatbank, Ausgburg	INFINUS AG Finanzdienstleistungs-institut, Dresden	Jung, DMS & Cie. AG, Grünwald
Georg Kornmayer, Geschäftsführer	**Stefan Weiß**, Direktor	**Jens Pardeike**, Vorstand	**John-Enrik Schröder**, Vorstand
Maklerpool ohne direkt angeschlossenes Haftungsdach.	Privatbank mit Haftungsdach	Haftungsdach	Maklerpool mit angebundenem Haftungsdach
• Investment • Assekuranz • geschlossene Beteiligungen • Finanzierungen • Immobilien • Edelmetalle	• Vermögensmanagement • Investmentfonds • Beteiligungen • Aktien • Anleihen • Zertifikate • ETFs • Konten	• Unternehmensanleihen • Genussrechte und Namens-Genussrechte • Investmentfonds • Vermögensverwaltungen • geschlossene Fonds • sonstige Vermögensanlagen	• Investmentfonds • ETFs • Zertifikate • Anleihen • Vermögensanlagen (Geschlossene Fonds) • über Jung, DMS & Cie. Pool GmbH auch Versicherungen und Finanzierungen.
Ca. 1 Mio. Die Muttergesellschaft: 5,736 Mio. CHF	ca. 38 Mio.	3,1 Mio.	EK über 15 Mio.
2010: 36 Mio.; 2011: 30 Mio.; 2012: 30 Mio.	Die Provisionserlöse sind kontinuierlich gestiegen.	2009/10: 11,8 Mio.; 2010/11: 18,1 Mio.; 2011/12: 21,79 Mio.	2010: 61 Mio.; 2011/2012: 65,4 Mio.
28 Mitarbeiter im Backoffice, 11 IT-Spezialisten	ca. 50 Mitarbeiter	23	103
Über 2.500 Vertriebspartner arbeiten direkt mit FONDSNET zusammen; daran angeschlossen sind zus. ca. 12.000 Sub-Broker.	ca. 475	850	14.800 Poolpartner in Deutschland und 6.900 Vermittler in Österreich und Osteuropa. Im Haftungsdach ca. 130 vertraglich gebundene Vermittler
Neben den gesetzlichen Vorgaben sind keine gesonderten Voraussetzungen zu erfüllen.	Zuverlässigkeit sowie Sachkunde, die sich aus formaler Qualifikation, Beratungserfahrung und dem Geschäftsvolumen bzw. der Geschäftsintensität als Indikatoren für Praxiserfahrung ergibt.	Mindestens 5 Jahre Erfahrung im § 34c/f-Bereich oder ein einschlägiger Bankenhintergrund, einwandfreie finanzielle Verhältnisse und Leumund	Vermittler, die sich dem JDC-Pool anschließen wollen, sollten im Besitz einer Gewerbeerlaubnis nach § 34f sein. Im Haftungsdach ist die Gewerbeerlaubnis nicht erforderlich, die nötige Sachkunde ist aber durch geeignete Nachweise zu belegen.
Keine nur ggf. für bestimmte Software-Lizenzen, spezielle Print-Materialien	Keine	750 Euro p. a. pauschal für alle Leistungen	Kostenfrei. Nur einige wenige optionale Softwarepakete Dritter sind kostenpflichtig.
1 Monat	3 Monate zum Jahresende	Die ordentliche, beiderseitige Kündigungsfrist beträgt 3 Monate zum Kalendermonatsende. Nach einer fünfjährigen Vertragsdauer beträgt sie sechs Monate zum Kalendermonatsende.	3 Monate zum Monatsende
Die Zusammenarbeit mit FONDSNET erfolgt gemäß § 93 HGB. Beim Haftungsdach BN & Partners wird der Tied Agent Handelsvertreter gemäß § 84 HGB.	FFPB Haftungsdachvermittler werden über einen Kooperationsvertrag direkt an die Fürst Fugger Privatbank angebunden – gemäß § 2 Abs 10 KWG.	Vertraglich gebundener Vermittler gemäß § 2 Abs. 10 KWG	Rechtliche Basis der Zusammenarbeit ist eine Kooperationsvereinbarung auf Basis des § 93 HGB, also Makler. In einer separaten Gesellschaft wird auch registrierten Versicherungsvertretern eine Vereinbarung auf Basis des § 84 HGB angeboten.
• Kostenloses Online-Portal • eigene iPad-Applikation für die Vermögensübersicht • themenbezogene Webinaren • Unterstützungsangebot zur Vorbereitung und Umsetzung des § 34f GewO • hausinterne Produktanalyse und Prüfung	• vor Ort durch Regionaldirektoren • Paket aus Plattformen, Portalen und Tool • Coaching durch die FFPB Akademie • FFPB Research	• Flächendeckende, persönliche Betreuung durch 30 regionale Geschäftspartnerbetreuer • Weiterbildung und Seminare über INFINUS Privatakademie GmbH • Sonderworkshops (zweimal pro Jahr) • Netzwerk mit Schwesterunternehmen INFINUS AG Ihr Kompetenz-Partner und Experten aus verschiedenen Ebenen	• Umfangreiche und regionale Vertriebsunterstützung und -betreuung • regionale Veranstaltungen über neue Produkte und/oder über Veränderungen auf rechtlicher Seite • laufend neue Online-Schulungs- und Informations-Seminare
FONDSNET bietet zwar keine hausinternen Schulungen an, kooperiert aber eng mit dem Weiterbildungsdienstleister FINTAC, der auf Aus- und Weiterbildungsseminare im Finanzbereich spezialisiert ist.	Die FFPB Akademie leistete zuletzt p. a. 380 Schulungstermine mit 2.800 Schulungskontakten, dazu 800 Web-Based-Trainings mit Tests.	Jeder neue Geschäftspartner muss das dreitägige Lizenzierungs-/Basisseminar durchlaufen: Inhalte sind Produkte, Geldwäsche, Compliance, Finanzaufsicht, Anlegerinformation, Anlageberatung, Außenauftritt etc.	• Online- und Präsenz-Schulungen • Vorbereitungsseminare mit unserem Bildungspartner GOING PUBLIC! • vollautomatischer § 34f-konformer Beratungs- und Dokumentationsprozess
Für den Poolbetrieb ist dies nicht notwendig bzw. nicht vorgesehen.	Haftungsdachpartner werden von unseren Regionaldirektoren regelmäßig vor Ort betreut. Zusätzlich werden stichprobenhaft Partnergespräche unter Compliance-Gesichtspunkten geführt.	Kontinuierlicher Dialog mit Geschäftspartnern und klare Prozesse in der Administration. Eine größere Anzahl von Vermittlern werden durch die eigene Innenrevision/Compliance-Prüfer vorort besucht.	Im Gesamtpool: Nein. Im Haftungsdach: Stichprobenartige Vor-Ort-Prüfungen bei 10 bis 15 % der vertraglich gebundenen Vermittler pro Jahr
k. A.	Regelmäßiger Kontakt mit der BaFin	In Vorbereitung des Gesprächs werden von den Aufsehern in der Regel vorher verschiedene aktuelle Unterlagen angefordert.	Reflektieren vorangegangener Gespräche und ggfs. die Vorbereitung von Informationen zu angekündigten Prüfungsschwerpunkten.
ca. 270 Euro netto p. a.	Die Umlage hängt vom gewählten Geschäftsmodell ab und beginnt derzeit bei 370 € p. a.	Das jährliche Haftungsentgelt beträgt 750 Euro.	Ab ca. 73 Euro pro Jahr kann abhängig vom Umsatz und den vermittelten Produkten eine VSH genutzt werden.
Bereits zu Beginn der Kooperation wird dem Vermittler im Falle eines Ausscheidens aus dem Pool die umgehende Freigabe seiner Bestände garantiert.	Der Kundenstamm des Vermittlers verbleibt nach Vertragsende beim Vermittler.	Die Kundenbestände werden freigegeben. Provisionsansprüche werden zum Kündigungstermin taggenau abgerechnet.	JDC sichert vertraglich eine Freigabe von Beständen zum Ende des Kooperationsvertrages zu.
Georg Kornmayer / Stephan Fischer georg.kornmayer@fondsnet.de stephan.fischer@fondsnet.de, Tel.: 02235 / 956610	regionalbetreuung@fuggerbank.de Tel.: 0821 / 3201444 Ansprechpartner vor Ort ist dann der jeweils zuständige FFPB Regionaldirektor	Das Service-Team der INFINUS AG Finanzdienstleistungsinstitut, post@infinus.de Tel.: 0351 / 475830	Service-Team in Wiesbaden Tel.: 0611 / 3353500
Georg Kornmayer (Geschäftsführer) Tel.: 02235 / 956610, info@fondsnet.de ** Zur Unternehmensgruppe gehört allerdings das Haftungsdach BN & Partners*	regionalbetreuung@fuggerbank.de Tel.: 0821 / 3201444 Ansprechpartner vor Ort ist dann der jeweils zuständige FFPB Regionaldirektor	Bundesweites Netz an Geschäftspartnerbetreuern. Der zentrale Kontakt erfolgt über das Serviceteam in Dresden.	Service-Team in Wiesbaden Tel.: 0611 / 3353500

	KOMM Investment & Anlagenvermittlungs GmbH, Stuttgart	maxpool Servicegesellschaft für Finanzdienstleister mbH, Hamburg	Netfonds AG, Hamburg
	Gerd Walter, Geschäftsführer	**Oliver Drewes**, Geschäftsführer	**Karsten Dümmler**, Vorstand
Geschäftsmodell	Maklerpool ohne Haftungsdach	Reiner Maklerpool ohne Haftungsdach	Netfonds AG: Maklerpool NFS Netfonds Financial Service GmbH: Haftungsdach
Produktsparten	• Offene Investment Fonds• geschlossene Fonds (nur sehr wenige Produkte) • Versicherungen	• Versicherungen • Kapitalanlagen • Baufinanzierung • zeitnah Investmentprodukte	• Investmentfonds • Beteiligungen • Zertifikate und Anleihen • Aktien und sonstige Finanzinstrumente • Vermögensverwaltung • Versicherungen • Direktimmobilien • fondsgebundene Altersvorsorge • Riester-Produkte • Baufinanzierungen und Bausparen
Haftungskapital (in €)	EK 515.937. Gezeichnetes Kapital 30.000	Haftungskapital 2,06 Mio.	Rd. 3 Mio.
Provisionserlöse von 2010 bis 2012 (in €)	2010: 3,4 Mio.; 2011: 3,5 Mio.; 2012: 3,4 Mio.	2010: 8 Mio.; 2011: 8,5 Mio.; 2012: 9 Mio.	2010: 35 Mio.; 2011: 46,5 Mio.; 2012: 46,6 Mio.
Anzahl Mitarbeiter Backoffice	6	7	100
Anzahl angeschlossener Vermittler/Tied Agents	Rund 400 Vermittler. Keine Tied Agents	55.000 Versicherungsmakler	Netfonds AG - ca. 5.000 Berater NFS GmbH - 264 Tied Agents
Voraussetzung für die Mitgliedschaft Maklerpool/ Haftungsdach	§ 34f GewO	Qualifizierung und Registrierung als Versicherungsmakler nach § 34d bzw. 34f für Investment. Für Finanzierung Registrierung nach § 34c oder Nutzung des Vor-Ort-Services der maxpool-Experten.	Klares Geschäftsmodell, hohe Qualifikationen und Berufserfahrungen. Nachweise der benötigten Qualifikationen je Geschäftsbereich sowie die entsprechenden Registrierungen und Prüfungsnachweise müssen erbracht werden.
Mitgliedschaftsgebühren	Keine Kosten	Keine	Netfonds AG: Partnerschaft kostenfrei/vereinzelte Softwarepakete gebührenpflichtig.
Kündigungsfristen	Keine Fristen	Monatsfrist	Netfonds AG: Abschluss des Vertrags auf unbestimmte Zeit, Kündigungsfrist beiderseits 3 Monate zum Monatsende NFS: * s. unten
Rechtliche Anbindung der Vermittler	Freie Handelsvertreter	Bei Bedarf stellen wir gern einen Mustervertrag zur Verfügung, der auch über unsere Homepage einsehbar ist.	Im persönlichen Erstgespräch wird erörtert, ob man als Partner zueinanderpasst. In einem zweiten Schritt versendet Netfonds die umfassenden Vertragsunterlagen sowie Testzugänge zum Beraterportal.
Besonderheiten in der Vertriebsunterstützung	Sehr persönliche Betreuung	• Vor Ort Unterstützung • Haftungsübernahme für die Produktauswahl in versch. Versicherungsbereichen • Leistungsservice für Schadensfälle in sämtlichen versicherungsförmigen Produkten • Endkundenveranstaltungen • Flyer- und Folder-Material • Marketingmaßnahmen auf Abruf • Büroausstattung • Homepageservice • Unterstützung bei der Nachberatung des Kunden	• Webinare, Workshops, Roadshows, etc. zur Weiterbildung • Vergünstigte Zugänge zu Lead-Portalen• Software mit CRM Funktionen • revisionssicheres Archivsystem für Beratungsdokumentation • Beratungsvorlagen • Schnittstellen zu Vergleichsportalen • Zugänge zu Depotbanken
Interne § 34f-Schulungen/ Prüfungen	Keine, KOMM arbeitet ausschließlich mit § 34f Beratern	Keine eigenen Angebote, aber Angebote über Kooperationspartner. Zurzeit sehr reichhaltiges Angebot für Prüfung und Weiterbildung am freien Markt. Sollten wir sehen, dass unsere Maklerschaft nach Einführung des § 34f Bedarf an Schulungen hat, werden wir kurzfristig handeln.	Kooperation mit der DMA sowie GOING PUBLIC Akademie, vergünstigte Schulungskonditionen
Kontrollmaßnahmen bei Vermittlern vor Ort	Nein	Mit Einführung des Themas Investment bei maxpool wird eine standardisierte Prüfung von Unterlagen vorgenommen, die inhäusig stattfindet.	Haftungsdach: Ja, je nach Geschäftsvolumen alle 12 bis 24 Monate.
Vorbereitung auf die Aufsichtsgespräche mit der BaFin	k. A.	Die von der BaFin geforderten Unterlagen sind jederzeit verfügbar.	Nicht speziell
Gebühren bei der VSH	Jeder Berater hat seine eigene VSH.	Bedarfsorientierter Versicherungsschutz mit stark rabattierten Prämien. Makler haben die Möglichkeit, den bestehenden Versicherungsschutz prüfen zu lassen.	Netfonds AG: In Abhängigkeit vom Leistungsumfang und der Gesellschaft variieren die Tarife. NFS: VSH i.d. Gebühr inkl.
Bei Ausscheiden des Vermittlers: Was geschieht mit den Kundenbeständen und Provisionsansprüchen?	Die Bestände werden in Absprache mit dem Vermittler an einen Kollegen weitergegeben und die Provision wird aufgeteilt. Gibt es keinen neuen Berater wird die Provision weiter bezahlt. Neugeschäft wird keines angenommen.	Kundenbestände werden aufgrund einseitiger Willenserklärung vom Makler stets in Listenform freigegeben. Auf Wunsch mitsamt der bei maxpool geführten elektronischen Vertragsakten.	Grundsätzlich nimmt ein ausscheidender Vermittler die Kundenbestände und die Provisionsansprüche mit und ein Grundsätzlich nimmt ein ausscheidender gebundener Agent die Kundenbestände mit.
Ansprechpartner für Vermittler	Gregor von Königsegg	Vertriebsservice, Vertriebsservice@maxpool.de Tel.: 040 / 299940-350	Netfonds AG: Jan Mönster – Vertriebsleiter Neupartner, jmoenster@netfonds.de Tel.: 040 / 822267450 NFS: Stefan Walter, swalter@netfonds.de Tel.: 040 / 8222838 0
Ansprechpartner für die Maklerbetreuung	Gerd Walter, kontakt@komminvestment.de Tel.: 0711 / 718636-0	Der regional zuständige Maklerbetreuer. Die jeweiligen Kontaktdaten finden Makler auf der maxpool Homepage unter „Kontakt".	siehe oben ** NFS: Min. 12 Monate. Bei nicht fristgerechter Kündigung von 3 Monaten, Verlängerung auf unbestimmte Zeit, danach Frist Vertragspartner 3, NFS 6 Monate zum Monatsende.*

SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG, Augsburg	Top Ten Investment-Vermittlungs AG, Nürnberg	vfm Konzept GmbH, Frankfurt am Main
Armin Christofori, Vorstand	**Richard Eibl**, Vorstand	**Stefan Liebig**, Geschäftsführer
Servicedienstleister	Maklerpool mit angebundenem Haftungsdach	Verbund unabhängiger und selbstständiger Makler und Mehrfachagenten
• Versicherungen: LV,KV, Pflege, Sach, Gewerbe, Kfz, Bausparen, bAV, bKV • Finanzierungen • Investmentgeschäft • Bankprodukte • eigene Deckungskonzepte	• Investmentfonds • Vermögensverwaltungslösungen • geschlossene Beteiligungen • Finanzierungen • Versicherungen	Alle Sparten, die für eine Allfinanzberatung von Privat- und Gewerbekunden notwendig sind.
Ergebnisabführungsvertrag mit der Muttergesellschaft	50.000	Gering. Partner haben Direktvereinbarungen mit Produktgebern
2010: 3,4 Mio.; 2011: 8,9 Mio.; 2012: 11,8 Mio.	2010:13,3 Mio.; 2011: 16,3 Mio.; 2012: 17,05 Mio.	2010: 10,7 Mio.; 2011: 14,5 Mio.; 2012: 19,1 Mio.
50	51	60
Über 450 aktive Anbindungen (ca. 800 Vermittler)	240 / 14	Über die drei Vertriebsschienen insgesamt 360 Partner
Versicherungsmakler gemäß § 34d GewO	Sachkunde sowie Zuverlässigkeit nach § 34f Abs. 2 GewO bzw. § 1 WpHGMaAnzV Über eine Zusammenarbeit entscheiden dann beide Parteien nach einem persönlichen Gespräch.	Neben der beruflichen Qualifikation ist für die Kooperation als Makler ein Kompositbestand von mind. 600 TEUR erforderlich. Der Kundenstamm sollte zudem mindestens 5 Jahre bekannt sein.
Keine	Pool: keine Haftungsdach: mtl. 200 Euro Provisionspauschale	Beim 5-Jahresvertrag monatl. Gebühren für einen Makler von 201 Euro und bei einem MGA von 99 Euro
1 Monat zum Monatsende	3 Monate zum Kalendervierteljahr	Drei Monate zum vereinbarten Vertragsende
Kooperations- und Treuhandvereinbarung	• Sachkunde- und Zuverlässigkeitsprüfung nach WpHMaAnzV • persönliches Gespräch • anschließend Tied Agent Vertrag inkl. entsprechender Meldung bei der Versicherung und Eintragung in das BaFin-Register	Jeder Partner ist entweder als Makler oder Mehrfachagent im Vermittlerregister eingetragen und führt sein eigenes Unternehmen.
• Makler-Kunden-Newsletter • SDV-TV (TV-Produktvorstellungen, Newsaufbereitung) • Marketingmaterialien (Poster, Angebotsmappen, Kundenordner, Visitenkarten, Mailings)	• Entwicklung individueller Geschäftsmodelle • Strategiedepots • technische Unterstützung (WebDepot/oMS) • haftungsoptimierter technisch gestützter Beratungsprozess • Fondslösungen über eigene KAG • Marketingunterstützung	Vor-Ort-Unterstützung bei qualifiziertem Gewerbegeschäft
• Weiterbildungsmöglichkeiten • Online- und Präsenzschulungen • Kontaktvermittlung/-herstellung) • Fachliteratur, Informationsmaterial	• Inhouse-Schulungen • Schulungen mit Kooperationspartner GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung AG	Schulungskalender inkl. wöchentlicher Onlineschulungen. Zudem ist vfm Fördermitglied der Deutschen Maklerakademie (DMA). Dort können die angeschlossenen Partner zu Sonderkonditionen Maßnahmen buchen.
Nein	Pool: keine Haftungsdach: Vor-Ort-Prüfungen nach Maßgabe des Organisationshandbuchs bzw. anlassbezogen	Keine Kontrollen vorgesehen
k. A.	Eine gesonderte Vorbereitung auf Besuche durch unsere Aufsichtsbehörden (BaFin, Bundesbank) nicht erforderlich.	Derzeit sind uns solche Gesprächsabsichten nicht bekannt.
Kostenlos bei Kooperationspartner SdV. Weitere Rahmentarife mit Sonderkonditionen vorhanden	Im Maklerpool wird keine VSH angeboten. Im Haftungsdach ist die Versicherungsgebühr in der mtl. Pauschale enthalten.	Standarddeckung für Vermittler: 342 Euro p. a. Premiumdeckung für Makler/MGA (Deckungssumme 3 Mio.): 941 Euro p. a.
Kunden und Bestand bleiben im Eigentum des Maklers.	Je nach Anbindung existieren entsprechende nachvertragliche Regelungen.	Aufgrund der Direktanbindungen zu den Gesellschaften verbleiben die Bestände auch nach Ausscheiden bei vfm beim jeweiligen Partner.
Carolin Danielak, carolin.danielak@sdv.ag Tel.: 0821 / 71008-831	Richard Eibl, richard.eibl@topten-ag.de Tel.: 0911 / 180-1000 Michael Dittmann, michael.dittmann@topten-ag.de Tel.:0911 / 180-1000	Markus Juchmes, markus.juchmes@vfm.de Tel. 069 / 3487968-0
info@sdv.ag, Tel.: 0821 / 710080	siehe oben	Petra Simon-Kobelt Markus Juchmes

Foto: © oly - Fotolia.com