

# Die große Rolle in der Vertriebswelt



I:| Assekuranzservice AG



**Jürgen Afflerbach**  
Vorstandsvorsitzender

Pools und Haftungsdächer nehmen in der sich rapide verändernden Vertriebswelt eine weitaus größere Rolle ein als bei deren erster Markteinführung denkbar war. Das Geschäft des erfolgreichen „Einzelkämpfers“ wird durch Gesetze und Vorschriften zunehmend eingengt, die Auslagerung von Aktivitäten wird notwendig.

War vor Jahren einer der Hauptgründe der Anbindung an mehrere Pools, die höchste Provision für ein Produkt unter den Pools herauszufischen, so ist heute die Dienstleistungspalette der Pools aufgrund von Auflagen und Regularien immer wichtiger. Der unabhängige „Einzelkämpfer“, der sich selbst um alles kümmerte und trotzdem Wachstum produzierte, wird von Gesetzgeber und Behörden zunehmend an die verwalterische Kette gelegt.

Die Notwendigkeit zur Auslagerung ganzer Geschäftsprozesse, um Zeit für die Beratung gewinnen zu können, ist vom freien Vertrieb erkannt worden. Hier spielen sich die Stärken guter Pools aus: Die Abgabe von Dokumentations- und Verwaltungsprozessen spart wertvolle Zeit und hilft von Haftung freizustellen. Haftungsdächer sind in dieser neuen Welt für die Vermittlerschaft eine attraktive Strategie, ihr Stammgeschäft auch zukünftig reibungslos und möglichst von Verwaltung und Haftung befreit fortzuführen. Ein Haftungsdach-Wechsel sollte vorab durchdacht werden. Es gilt hier: „Prüfe, wer sich bindet“, denn Sie dürfen nur vertraglich gebundener Vermittler eines einzigen Haftungsdachs sein. Auch die VSH-Konditionen genau prüfen, eventuell sich zusätzlich direkt absichern. Und zu guter Letzt: Die moderne Software, die dem Vermittler regelmäßige Analyse-, Bestands- und Marketingaktionen bietet wie sie früher nur Großvertrieben möglich war. ■ (cs)

<b>Geschäftsmodell</b>	Maklerpool mit Haftungsdach
<b>Produktparten</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• LV, SUH, KV, bAV, Gewerbe</li> <li>• Marktresearch</li> <li>• Investmentfonds</li> <li>• Bausparen und Finanzierungen</li> </ul>
<b>Anzahl der Mitarbeiter im Backoffice</b>	149
<b>Anzahl angeschlossener Vermittler/Tied Agents</b>	1.705
<b>Voraussetzung für die Mitgliedschaft</b>	Registrierung als Makler nach § 34 d. Über die Tochtergesellschaft Pegasus Consulting eine Ausbildung zum Versicherungskaufmann/-frau IHK möglich.
<b>Haftungskapital (in €)</b>	Patronat der Muttergesellschaft der WWK Lebensversicherung a. G.. Ausreichung von Patronatsklärung der Muttergesellschaft zur Sicherung der verdienten Provision im Bedarfsfall.
<b>Bieten Sie eine freiwillige VSH-Versicherung zusätzlich zum Haftungskapital?</b> <i>JA / NEIN – Wenn JA: Höchstversicherungssumme pro Jahr: Höchstversicherungssumme pro Versicherungsfall</i>	Ja. 1,4 Mio. € Höchstversicherungssumme pro Versicherungsfall, die zweimal für alle Versicherungsfälle eines Versicherungsjahres zur Verfügung steht.
<b>Gebühren bei der VSH</b>	In Kooperation mit der ATS FinanzService können die Partner eine VSH abschließen. Informationen zu den Beiträgen erhalten die Partner unter: <a href="http://www.vsh-1zu1-clarus.de/">www.vsh-1zu1-clarus.de/</a>
<b>Provisionserlöse von 2010 bis 2013 (in €, aufgerundet)</b>	2010: 19,7 Mio.; 2011: 25,8 Mio.; 2012: 26,7 Mio.; 2013: 35,1 Mio.
<b>Mitgliedschaftsgebühren</b>	Kompletter Service für Vertragspartner kostenlos
<b>Kündigungsfristen</b>	k.A.
<b>Rechtliche Anbindung der Vermittler</b>	Die Anbindung der Makler kann wahlweise nach § 84 HGB oder § 93 HGB gewählt werden.
<b>Besonderheiten in der Vertriebsunterstützung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Best Advice inkl. Übernahme der Produktauswahlhaftung</li> <li>• Maklervertragsservice, Umdeckungsservice</li> <li>• sämtliche Software-Tools kostenlos</li> <li>• Übernahme der Kosten für die Aus- und Weiterbildung</li> <li>• Sofortcourtage &amp; Courtagepower</li> <li>• Verkürzung der Stornohaftung um 30 %</li> </ul>
<b>Interne § 34f-Schulungen/Prüfungen</b>	Die I:  AG informiert ihre Partner zum Thema § 34f GewO und hält ein Spezialangebot bei der VSH bereit.
<b>Kontrollmaßnahmen bei Vermittlern vor Ort</b>	Einhaltung der gesamten Dokumentationspflicht
<b>Vorbereitung auf die Aufsichtsgespräche mit der BaFin</b>	Trifft für die I:  AG als Makler nicht zu.
<b>Bei Ausscheiden des Vermittlers: Was geschieht mit den Kundenbeständen und Provisionsansprüchen?</b>	Der Kundenbestand gehört dem jeweiligen Makler. Somit ist sichergestellt, dass der ausgeschiedene Makler seine Courtagefortzahlung auch über das Ausscheiden hinaus erhält.
<b>Ansprechpartner für Vermittler</b>	Backoffice Augsburg Tel.: 0821 / 2427852-0 info@1zu1.ag
<b>Ansprechpartner für die Maklerbetreuung</b>	Backoffice Augsburg Tel.: 0821 / 2427852-0 info@1zu1.ag

➔ **Der Pool- und Haftungsdach-Navigator steht Ihnen auf**

**[www.finanzwelt.de](http://www.finanzwelt.de), Rubrik Marktübersichten, auch zum Download bereit.**



allfinanztest.de GmbH Deutschland



AMEXPool AG



Apella AG



Argentos AG



Dipl. Ing. Bernd Plitschuweit  
Geschäftsführer



Boris Beermann  
Vorstand
















Dr. Eva Maria Lemke  
Vorstand



Martin Steinmeyer  
Vorstand

Anbieterunabhängiger Maklerpool	Maklerpool	Maklerverbund	Maklerpool mit besonderem Fokus auf Investmentgeschäft
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Komposit SHU • KFZ • Leben, KV • Bausparen, Baufinanzierung • Bestandsübernahme bei ca 400 Versicherungen und 8.000 Investmentfonds, Edelmetalle</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Komposit gewerblich • Komposit privat</li> <li>• Personenversicherungen • Kfz-Versicherungen</li> <li>• Baufinanzierungen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Investmentfonds • Versicherungen • Beteiligungen • Finanzierungen • Assekuradeur</li> <li>• Vermögensverwaltung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Investmentfonds • Altersvorsorge • Riesterprodukte</li> </ul>
14	35	38	5
352	5.296	3.088	ca. 220 Hauptvermittler, insgesamt 450 Geschäftsstellen (HV+UV)
Kooperationsvertrag gemäß Vorgabe, alle Vermittlertypen möglich	Der Vermittler muss eine Selbstauskunft ausfüllen und eine Schufa- und AVAD-Einwilligungserklärung unterschreiben. Danach erfolgt eine intensive Prüfung.	Nur gesetzliche Vorgaben	Fokus auf investmentaffine Makler: Dies sollte auch der Schwerpunkt der Berater sein, die wir anbinden. Darüber hinaus sind die üblichen Nachweise und Registrierungen zu erbringen.
Stammkapital 25.000	1,6 Mio.	HK 454.854 EK 3 Mio.	886 Tsd.
Rahmenvertrag mit Allianz oder wahlweise ERGO	Nein, da Maklerpool	Nein, da Maklerverbund	Nein
Gemäß gewünschtem Versicherungsumfang	Individuelle Berechnung nach Umsatz	k. A.	Eine VSH kann über unseren „VSH Check“ errechnet werden. In Abhängigkeit vom Leistungsumfang und der Gesellschaft variieren die Tarife. Sofern die Tarife über uns abgeschlossen werden, bieten wir eine attraktive Rabattierung an.
ca. 4 Mio durchschnittlich	2010: 4,9 Mio.; 2011: 5,9 Mio.; 2012: 7,1 Mio.; 2013: noch k. A. möglich	2010: 18 Mio; 2011: 22 Mio. 2012: 21 Mio.; 2013: 23 Mio.	S. aggregierte Zahlen der Netfonds Gruppe
Keine Gebühren, nur bei Nutzung zusätzlicher Software. Die Kundenverwaltung bleibt ebenso ohne Gebühren, www.alltest.de Plattform ohne Gebühren	Keine	keine	Die Partnerschaft und Nutzung ist kostenfrei. Es fallen lediglich Gebühren für zusätzliche Softwarepakete an.
Unbefristet, keine Umsatzvorgaben oder Auflagen	Gesetzliche Kündigungsfristen gem. § 89 HGB	keine	Drei Monate zum Monatsende
Unser Kooperationspartner ist mit einer Courtagevereinbarung tätig	Courtagevereinbarung	§ 93 HGB	Courtagevereinbarung / Anbindung als Makler (§ 34f, § 34d und zukünftig § 34 h GewO)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Existenzgründung • Ruhestandslösung ohne Verkauf • reversionssichere Archivierung der Geschäftsvorfälle • selbsterklärende Bedarfsermittlung und Bedarfsdeckung, Ausbildung am Portal auch für Submakler unserer Kooperationspartner für Vertriebsaufbau ohne eigenen Aufwand</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Experten-Teams • Vergleichsrechner</li> <li>• Partnerportal • Ausschreibungsplattform</li> <li>• bAV/bKV Plattform • Vor-Ort Betreuung</li> <li>• Onlinekonferenzen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Umfangreiche Schulungsangebote • Online-Policierung/Nachtragsstellung innerhalb von 24h für das Sachversicherungsgeschäft • Maklerservicecenter mit umfassender Angebots- und Vergleichsrechnereinbindung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sales Support zu Pool-Software, Depotstellen inkl. Vermittlerzugänge, Provisionsanfragen, Unterstützung bei steuerlichen und rechtlichen Fragestellungen und mehr • Regelmäßige Roadshows u. Online-Schulungen • Spezialworkshops bei Partnern und bei Argentos vor Ort • breite Wissensvertiefung auf 2-tägigem Argentos Partnermeeting</li> </ul>
Nicht vorgesehen	Keine	Umfangreiches Schulungsangebot durch GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung AG	Durch die Möglichkeit einer elektr. unterstützten und standardisierten § 34f-Prüfung in der reversionssicheren Pool-Software-Adworks kann die Prüfung äußerst günstig angeboten werden.
Es wird bei Beginn der Verbindung die übliche Abfrage zum Vermittlerstatus getätigt	Nein	k. A.	Nein
Nicht erforderlich	Bisher nicht gehabt	Nein	Argentos ist nicht von der BaFin reguliert.
Der Kundenbestand geht zum Vermittler zurück. Der ausscheidende Vermittler kann auch einen anderen Vermittler benennen, der in diesen Bestand eintritt. Das gilt ebenso für ausstehende Courtagen.	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.	Bestand und Courtage gehören dem Vermittler	Der Partner hat jederzeit das Recht, seine Geschäftsbeziehung zu Argentos zu kündigen und seine Kunden sowie die Provisionsansprüche mitzunehmen.
Corinna Irmer, Vertriebsleiterin Tel.: 0375/3701528 c.irmir@allfinanztest.de	assmonet Maklerservice: Klaus-Peter Thiel, Tel.: 07243 / 521837 info@assmo.net Peter Kramer, Tel.: 07243 / 219186 p.kramer@assmo.net Maklervertrieb der AMEXPool AG: Klaus-Peter Thiel	Dr. Eva-Marie Lemke Tel.: 0395 / 5719090 info@apella.de	Baran Kaya, Prokurist, Leiter Partnerbetreuung Tel.: 069 / 870020412 baran.kaya@argentos.de
Dipl. Ing. Bernd Plitschuweit Tel.: 0375/3701515 bernd@allfinanztest.de	Sibylle Köhler, Tel.: 07631 / 364030 s.koehler@amex-online.de Marlen Metzger, Tel.: 07631 / 364036 m.metzger@amex-online.de		

	 aruna GmbH	 seit 1985 BCA AG	 BIT Treuhand AG
	 <b>Matthias Kschinschig</b> Geschäftsführer und Gesellschafter	 <b>Oliver Lang</b> Vorstand BCA AG und Vorstand Bank für Vermögen AG	 <b>Sascha Sommer</b> Vorstand
<b>Geschäftsmodell</b>	Maklerpool, nur § 34d	Maklerpool: BCA AG Haftungsdach; Bank für Vermögen AG	Maklerpool ohne Haftungsdach
<b>Produktpartien</b>	Versicherungen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Leben (inkl. bAV), Kranken (inkl. bKV) • Komposit • Gewerbeschversicherungen • eigenes Vermögensschadenhaftpflichtkonzept • offene Investmentfonds • Beteiligungen • eigene Fondsvermögenverwaltung • Private Investing • Bausparen, Baufinanzierung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Geschlossene Fonds • Direkt-Investments (Immobilien, Container, sonstige Mobilien, Photo-Voltaikanlagen, Metalle, etc.) • sonstige Vermögensanlagen</li> </ul>
<b>Anzahl der Mitarbeiter im Backoffice</b>	42	84	30 (inkl. Aushilfen)
<b>Anzahl angeschlossener Vermittler/Tied Agents</b>	ca. 1.950	Angeschlossene Vermittler: ca. 9.500 Tied Agents: 399	1.301 Vermittlerverträge (Stand 31.12.2013)
<b>Voraussetzung für die Mitgliedschaft</b>	Registrierung, AVAD, saubere Schufa	Pool: Erlaubnis nach § 34d bzw. § 34f GewO Haftungsdach: Qualifikation gemäß WpHG-Mitarbeiteranzeigenverordnung	Vorlage der notwendigen Genehmigungen (soweit notwendig § 34c und/oder § 34f GewO bzw. § 32 KWVG), Führungszeugnisse
<b>Haftungskapital (in €)</b>	Stammkapital 25.000 Eigenkapital 3,4 Mio.	BCA AG: 4,68 Mio.; Bank für Vermögen AG: 1 Mio. Als AG ist das Haftungskapital auf das nominale Eigenkapital beschränkt.	Stammkapital: 900.000
<b>Bieten Sie eine freiwillige VSH-Versicherung zusätzlich zum Haftungskapital? JA / NEIN – Wenn JA: Höchstversicherungssumme pro Jahr: Höchstversicherungssumme pro Versicherungsfall</b>	Rahmenvertrag mit Allianz für unsere VP	BCA AG: Versicherungskonzept mit Sonderkonditionen und Deckungsinhalten für die Makler und Mehrfachagenten; Bank für Vermögen AG: VSH im Haftungsdach inklusive. Höchstleistung pro Versicherungsjahr: 5 Mio. €, Höchstleistung pro Versicherungsfall: 1 Mio. €	Nein
<b>Gebühren bei der VSH</b>	Je nach Courtageumsatz	Im Haftungsdach inklusive. Im Pool: Gebühr nach dem individuellen Bedarf.	Kooperation mit zwei Spezialmaklern. Die Prämie wird individuell ermittelt. Es fällt keine Gebühr an.
<b>Provisionserlöse von 2010 bis 2013 (in €, aufgerundet)</b>	2010: 20,7 Mio.; 2011: 22,8 Mio. 2012: 23,9 Mio.; 2013: 24,1 Mio. (vorläufig)	2010: 58 Mio.; 2011 I: 56 Mio. 2012: 48 Mio.	2010: 11,7 Mio.; 2011 I: 12,7 Mio. 2012: 10,9 Mio.; 2013: noch nicht bekanntgegeben
<b>Mitgliedschaftsgebühren</b>	Keine	Pool: Keine. Haftungsdach: Je nach Haftungsdachstufe 30,-€ / 50,-€ / 80 € mitl.	Keine
<b>Kündigungsfristen</b>	1 Monat	Pool: Keine. Haftungsdach: 3 Monate zum Monatsende (frühestens nach 12 Monaten)	Ein Monat zum Quartalsende
<b>Rechtliche Anbindung der Vermittler</b>	Versicherungsmakler § 93	Haftungsdach: Gebundene Vermittler; BCA AG: Makler; BCAVVS GmbH: Mehrfachagenten	Der Vermittler schließt mit BIT einen nicht exklusiven Vertriebsvertrag. Der Vermittler ist Handelsmakler.
<b>Besonderheiten in der Vertriebsunterstützung</b>	k.A.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vor-Ort-Betreuung und Begleitung bei Kundenterminen • spezialisierte Services bei bAV-Belegungsauflösungen • Versicherungs-/Investment-research, Risikovorabfragen • Vergleichsrechner; Spezialvergleiche • 34f-konformer vollelektronischer Beratungsprozess • umfassendes CRM • Portfoliotools • eigene Endkundenzeitschrift für Vermittler • Bestandsnachfolge über BCA Generationenvertrag • individuelle, professionelle Marketingunterstützung u.w.m</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Veranstaltungen für Kunden • Kundenleads durch Seguras • Kundenmagazine • Neukundengewinnung (Mailings, Vorlagen, Organisation, etc.) • Unternehmensbörse für Finanzdienstleister • Plausibilitätsprüfung durch Auskunftvereinbarung für BIT-Vermittler kostenfrei abrufbar • Übernahme von After-Sales-Reportings bei Wechsel zur BIT</li> </ul>
<b>Interne § 34f-Schulungen/Prüfungen</b>	Trifft auf uns nicht zu, da reiner Versicherungspool	Kostenlosen Online-Orientierungstest zur Ermittlung des Schulungsbedarfs und anschl. maßgeschneiderte Webbased Trainings und Präsenzseminare über die BCA-Akademie.	Kooperationen mit verschiedenen Schulungspartnern
<b>Kontrollmaßnahmen bei Vermittlern vor Ort</b>	Trifft auf uns nicht zu, da reiner Versicherungspool	Bei angebotenen Haftungsdachpartnern finden regelmäßige Vor-Ort-Prüfungen statt.	Solche Maßnahmen sind für BIT nicht notwendig und werden nicht durchgeführt.
<b>Vorbereitung auf die Aufsichtsgespräche mit der BaFin</b>	Nein	Durch interne Prozesse und Kontrollmechanismen sowie den WpHG-konformen vollelektronischen Beratungsprozess werden Voraussetzungen geschaffen, um die aufsichtsrechtlichen Anforderungen zu erfüllen.	k.A.
<b>Bei Ausscheiden des Vermittlers: Was geschieht mit den Kundenbeständen und Provisionsansprüchen?</b>	Jederzeitige Bestandsfreigabe auf Direktanbindung oder auf andere Pools	Der Vermittler hat ein vertraglich zugesichertes Recht auf Übertragung der Bestände.	Zeitlich und inhaltlich unbegrenzten Kundenschutz. Die Kundenbestände werden daher den Vermittlern freigegeben.
<b>Ansprechpartner für Vermittler</b>	VP-Service Tel.: 030 / 4050 9520	Vertrieb und Kundenservice Tel.: 06171 / 9150141 KundenService@BCA.de	Sascha Sommer sommer@bit-ag.com Tel.: 02631 / 34457-0
<b>Ansprechpartner für die Maklerbetreuung</b>	Herr Hachmann Tel.: 030 / 4050 9536 Herr Krause Tel.: 030 / 4050 9532	Vertriebsleitung: Andreas Rau Tel.: 06171 / 9150122, andreas.rau@bca.de Vertriebsdirektor Nord: Michael Podsada Tel.: 0173 / 3140771, michael.podsada@bca.de Vertriebsdirektor Süd: Andreas Och Tel.: 0170 / 7315283, andreas.och@bca.de	Miriam Isaak Tel.: 02631 / 34457-10 isaak@bit-ag.com

 <b>blau direkt GmbH &amp; Co. KG</b>	 <b>BN &amp; Partners Capital AG</b>	 <b>BRENNEISEN CAPITAL AG</b>	 <b>degenia Versicherungsdienst AG / dmU Deutsche Makler Union GmbH</b>
 <b>Oliver Pradetto</b> Kommanditist und Geschäftsführer	 <b>Mirko Siepmann</b> Vorstand	 <b>Manfred Brenneisen</b> Vorstand	 <b>Halime Koppius</b> Vorstand
Maklerpool ohne Haftungsdach	Reines Haftungsdach, als Maklerpool die Schwestergesellschaft Fondsnet	Maklerpool ohne Haftungsdach	Assekurateur /Deckungskonzeptanbieter, Maklerpool ohne Haftungsdach
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bausparen • Lebensversicherung • Krankenversicherung • Komposit (Privat und Gewerbe)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Investmentfonds • alle börsennotierten Wertpapiere • geschlossene Beteiligungen • Vermögensverwaltungsmodelle • Fonds-Advisory</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• geschlossene Sachwert-Investmentvermögen • sonstige Vermögensanlagen • Direktinvestments (z. B. Container und Einzelimmobilien) • in Kooperation mit einem externen Anbieter zusätzlich offene Investmentvermögen, Versicherungen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• eigene private und gewerbliche Deckungskonzepte • Sach, KFZ-Versicherungen, Personenversicherungen, Komposit (Privat und Gewerbe)</li> </ul>
93	10	11	48
876	86	rd. 300 aktive Vermittler; z.T.mit zahlreichen Untervermittlern (z. B. Haftungsdächer/Pools)	3.700
Registrierung als Versicherungsmakler muss vorliegen und der Interessent muss eine Kennenlernveranstaltung, den Neumaklertag, wahrnehmen.	Zuverlässigkeit und fachliche Eignung, Qualifikation nach WpHG-Mitarbeiteranzeigerordnung	Nachweis einer gültigen Erlaubnis nach GewO/KWVG	Informationsbogen/Selbstauskunft mit Registrierungsnummer; ÄVAD-Einwilligungserklärung
ca. 2 Mio.	75.000	entfällt	EK 1.18 Mio. (Stand 31.12.2012)
Nein	Ja. 1 Mio. € je Schadenfall	Ja. Vermögensschadenhaftpflicht Allianz/RV Versicherungssumme: 15 Mio. €	Nein
Angeboten werden die Konzepte von BCA, Ratzke & Ratzke sowie Corporate Insurance	ca. 230 Euro p. a.	entfällt	
2010: 4,8 Mio.; 2011: 5,8 Mio. 2012: 7,1 Mio.; 2013: 10 Mio.	2010: 4,2 Mio.; 2011: 5,2 Mio. 2012: 4,5 Mio.; 2013: 3,1 Mio.*	2010: 5,88 Mio.; 2011: 8,03 Mio. 2012: 8,07 Mio.; 2013: 5,34 Mio.	2010: 6,8 Mio.; 2011: 7,6 Mio. 2012: 8,6 Mio.; 2013: 9,8 Mio.
Poolmitgliedschaft zwischen 99 und 499 Euro mtl. netto, je nach Leistung.	Je nach Geschäftsmodell zwischen 50 und 100 € mtl.	Keine	Keine
Drei Monate zum Monatsende	3 Monate	Keine	Keine
Hier befinden sich alle rechtlichen Angaben: <a href="http://www.pooltektor.de/agb-und-vertraege">http://www.pooltektor.de/agb-und-vertraege</a>	Handelsvertreter nach § 84 HGB	Die Geschäftsabwicklung erfolgt auf Basis der AGB.	Courtagevereinbarung
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Regelmäßig stattfindende Fortbildungsmaßnahmen u. a. in Zusammenarbeit mit der Deutschen Makler Akademie • eigener Partnerbeirat • größter Auslandskongress der Branche, die Network Convention. • regelmäßige Bestandsmaklertage bei uns im Haus</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Regionale Meetings • Round Tables • persönliche Betreuung vor Ort • Realisierung von Kundenveranstaltungen • Asset Management • Research, Informationen • Online-Schulungen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Umfassende Vertriebsunterstützung durch regional zuständige Vertriebsdirektoren • Erstellung eigener Plausibilitätsprüfungen für empfohlene Produkte nach zertifiziertem Prozess (IDW PS 95 I Typ B) • Unterstützung der Vermittler vor Ort und telefonisch u. a. bei Produktauswahl • eigene dynamische Fondsdatenbank • Roadshows • aktive Produktinformation via Infoservice/Newsletter und Online-Präsentationen • individuelle Kundenveranstaltungen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Expertenteam für alle Sparten im Backoffice - privat und gewerblich • Maklerportal mit Online-Zugriff auf aktuelle Kunden- und Vertragsdaten • Onlinerechner für Makler-Website • Vergleichsrechner mit Beratungs- und Dokumentationsunterstützung</li> </ul>
blau direkt ist nur im Versicherungsbereich tätig.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Einführungsschulungen • Online-Schulungen • umfangreiche Weiterbildungsangebote über interne und externe Partner</li> </ul>	Professionelle Schulung zu Vorzugskonditionen in Kooperation mit GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung AG	Keine
Registrierung als Versicherungsmakler: Besuch des Neumaklertages.	Revision und Compliance prüfen in regelmäßigen Abständen vor Ort.	Keine	Keine
Nein	Vorbereitende Gespräche, Begleitung beim Aufwachtgespräch	Die BRENNEISEN CAPITAL AG wird als § 34c/34d/34f-Vermittler nicht von der BaFin beaufsichtigt.	Nein
Kundenbestände sind vertraglich an den Versicherungsmakler abgetreten. Die Courtage teilt zudem das Schicksal der Prämie.	Der Partner nimmt die eingebrachten Bestände mit, vollständiger Kundenschutz für den Partner.	Bestände können übertragen werden.	Die Kundenbestände werden unverzüglich dem ausscheidenden Makler übertragen (§ 7) der Courtagevereinbarung)
Sebastian Plaza Tel.: 0451 / 87201-114 plaza@blaudirekt.de	Mirko Siepmann, Vorstand Tel. 069 / 2475127-60 mirko.siepmann@bnpartner.com	Hans-Otto Lessau, Prokurist/Leiter Vertrieb Tel.: 06222 / 5804-0 h.lessau@bcag.de	Joachim Jung, Leiter Vertrieb Tel.: 0671 / 84 003 125 joachim.jung@degenia.de
Kristina Jakobi Tel.: 0451 / 87201-117 jakobi@blaudirekt.de	<p>*(Aufteilung des Geschäfts auf BN &amp; Partners Capital AG und BN &amp; Partners Deutschland AG)</p>		



**Marc-Oliver Ziegler**  
Zweigstellenleiter











**Udo W. Masrouki**  
Vorstand

















**Frank Huttel**  
Leiter Portfoliomanagement

<b>Geschäftsmodell</b>	Reines Haftungsdach, Rechtsträger	Maklerverein ohne Haftungsdach	Maklerpool mit angebundenem Haftungsdach
<b>Produktpartien</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Investmentfonds</li> <li>Investmentvermögen (geschl. Fonds)</li> <li>Vermögensverwaltungen</li> <li>Direktinvestments in Deutschland und Österreich</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kapitalanlage</li> <li>offene Investmentfonds</li> <li>Leben (inkl. bAV), Kranken (inkl. bKV)</li> <li>eigenes Vermögensschaden-Haftpflichtkonzept</li> <li>Baufinanzierung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fonds (inkl. Dimensional Funds) und ETFs</li> <li>Aktien, Anleihen, Zertifikate</li> <li>DWS Altersvorsorge</li> <li>Beteiligungen (über IC Consulting)</li> <li>Vermögensverwaltungsstrategien im Depot oder als Versicherungslösung</li> </ul>
<b>Anzahl der Mitarbeiter im Backoffice</b>	9 ohne das Serviceteam der Muttergesellschaft	7	6
<b>Anzahl angeschlossener Vermittler/Tied Agents</b>	60	3.211	50 angeschlossene vgVs, 280 angebundene § 34f GewO Berater
<b>Voraussetzung für die Mitgliedschaft</b>	Guter Leumund und Fachkenntnisse vergleichbar mit der § 34f Erlaubnis, Produktzulassung nach Beraterqualifikation	Für Kapitalanlagen: § 34c und/oder § 34f GewO, für Versicherungsgeschäft § 34d GewO; außerdem Selbstauskunft	Die Qualifizierung muss vorliegen. Die vgVs müssen zur Philosophie des Unternehmens passen. Das Volumen in überschaubarer Zeit über 5 Mio. € liegen.
<b>Haftungskapital (in €)</b>	50.000 EUR zzgl. ges. Rückstellungen	Stammkapital: 50.000	EK 750.000
<b>Bieten Sie eine freiwillige VSH-Versicherung zusätzlich zum Haftungskapital?</b> <i>JA / NEIN – Wenn JA: Höchstversicherungssumme pro Jahr: Höchstversicherungssumme pro Versicherungsfall</i>	Ja, abgesichert mit 1 Mio. pro Fall max. 2 Mio. pro Jahr	Nein	Nicht notwendig, da die VSHV bei der FiNet verpflichtend ist.
<b>Gebühren bei der VSH</b>	293 Euro	Entfällt	Jeder vgV zahlt 441 Euro zzgl. Versicherungssteuer pro Jahr
<b>Provisionserlöse von 2010 bis 2013 (in €, aufgerundet)</b>	k. A.	2010: 6,1 Mio.; 2011: 7,3 Mio. 2012: 10,1 Mio.; 2013: 9,8 Mio.	k. A.
<b>Mitgliedschaftsgebühren</b>	Keine	Keine	Monatliche Dienstleistungspauschale, in der sämtliche Dienstleistungen abgegolten sind.
<b>Kündigungsfristen</b>	4 Wochen zum Monatsende	Keine	Ein Monat zum Monatsende
<b>Rechtliche Anbindung der Vermittler</b>	Als Tied Agent gem. § 84 HGB	Nichtexklusive Vertriebsvereinbarung als Handelsmakler gem. § 93 HGB	Jeder vgV ist entweder als Einzelperson oder als juristische Person an das Haftungsdach angebunden und bei der BaFin entsprechend eingemeldet.
<b>Besonderheiten in der Vertriebsunterstützung</b>	Off- und Onlineveranstaltungen zu div. Themen rund um die Investmentwelt, auch mit externen Partnern	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kundenleads (Produktspezifisch)</li> <li>personalisierte Websites</li> <li>regional zuständige Vertriebskoordinatoren</li> <li>Online-Schulungen</li> <li>Marketing-Unterlagen on Demand</li> <li>Workshops</li> <li>Rahmenvereinbarungen mit hohen Rabatten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Markt-Research</li> <li>Empfehlungslisten</li> <li>Online-schulungen oder sonstige markt- und produktspezifische Informationen</li> <li>(Telefon)Service</li> <li>eigene Publikation</li> <li>diverse Fachveranstaltungen</li> <li>Unterstützung Bestandsübertragung</li> <li>Umfassende Backoffice- und Marketingunterstützung</li> </ul>
<b>Interne § 34f-Schulungen/Prüfungen</b>	Fachschulungen für angebundene Partner	Kooperation mit der GOING PUBLIC Akademie	Koop. mit der DMA Deutsche Maklerakademie im § 34f-Bereich und mit Going Public! Akademie für Finanzberatung bzgl. der Fortbildung für künftige Haftungsdachberater (vgVs). Interne Schulungen
<b>Kontrollmaßnahmen bei Vermittlern vor Ort</b>	Ja, im Rahmen der gesetzlichen Verpflichtungen	Nicht vorgesehen	Der Compliance Officer besucht und kontrolliert die vgVs spätestens alle drei Jahre.
<b>Vorbereitung auf die Aufsichtsgespräche mit der BaFin</b>	Ja, durch die Kontrollgremien unseres Hauses.	FinanzNet untersteht nicht der BaFin, daher stehen keine Aufsichtsgespräche an	Dies ist Aufgabe des Vorstandes und des Compliance Officers in Verbindung mit dem Wirtschaftsprüfer.
<b>Bei Ausscheiden des Vermittlers: Was geschieht mit den Kundenbeständen und Provisionsansprüchen?</b>	Scheidet ein Tied Agent aus, kann er die von ihm eingebrachten Bestände aus dem Haftungsdach heraus lösen. Provisionsansprüche werden befriedigt.	Kundenbestände bleiben Eigentum des Vertriebspartners. Etwaige Provisionsansprüche werden beglichen.	Bestände werden freigegeben, sodass diese auf das neue Haftungsdach/Pool übertragen werden können.
<b>Ansprechpartner für Vermittler</b>	Günther Christmann, Vertriebsdirektor Tel.: 07131 / 6243707 christmann@fg-investment.com	Udo W. Masrouki Tel.: 0221 / 9697690 info@finanz.net	Frank Huttel Tel.: 06421 / 1683 513 frank.huttel@finet-am.de
<b>Ansprechpartner für die Maklerbetreuung</b>			Bernhard Bahr, Vertriebsleiter Tel.: 06421 / 1683 513 175 vertrieb@finet.de



 <b>Fonds Finanz Maklerservice GmbH</b>	 <b>FONDSNET Holding GmbH</b>	 <b>Fürst Fugger Privatbank KG</b>	 <b>germanBroker.net AG</b>
 <b>Norbert Porazik</b> Geschäftsführender Gesellschafter	 <b>Georg Kornmayer</b> Geschäftsführer	 <b>Stefan Weiß</b> Direktor	 <b>Hartmut Goebel</b> Vorstandsvorsitzender
Allfinanz-Maklerpool ohne Haftungsdach	Maklerpool ohne direkt angeschlossenes Haftungsdach*	Privatbank	Maklerpool ohne Haftungsdach / Deckungskonzeptionär
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Leben, Kranken, Sach</li> <li>• Investment</li> <li>• Sachwerte</li> <li>• Baufinanzierung</li> <li>• Bankprodukte</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Investment</li> <li>• Assekuranz</li> <li>• geschlossene Beteiligungen</li> <li>• Finanzierungen</li> <li>• Immobilien</li> <li>• Edelmetalle</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vermögensmanagement</li> <li>• Investmentfonds</li> <li>• Aktien</li> <li>• Anleihen</li> <li>• ETFs</li> <li>• Beteiligungen</li> <li>• DWS Vorsorgeprodukte</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Komposit privat/gewerblich</li> <li>• Leben (inkl. bAV)</li> <li>• Kranken (inkl. bKV)</li> <li>• Bausparen, Baufinanzierung</li> <li>• Investmentfonds</li> <li>• Sachwertanlagen</li> </ul>
200	30 Mitarbeiter im Backoffice, 11 IT-Spezialisten	ca. 40	36
26.000	2.100 Vertriebspartner arbeiten mit FONDSNET zusammen, daran angeschlossen 11.000 Sub-Broker	430	310
Prüfverfahren vor Anbindung. Überprüft werden die notwendigen gesetzlichen Zulassungsvoraussetzungen, der Leumund und die Bonität.	Neben den gesetzlichen Vorgaben sind keine gesonderten Voraussetzungen zu erfüllen.	Zuverlässigkeit, Sachkunde, Geschäftsintensität	Maklerstatus, einwandfreie Bonität
EK: 13,8 Mio.	Ca. 1 Mio. (Muttergesellschaft 5,67 Mio. CHF)	ca. 38 Mio.	Stammkapital: 920.000 Eigenkapital 1,384 Mio.
In Kooperation mit der „ERGO Versicherungsgruppe AG“ die VSH-Versicherung „Vermittlerplus“. Informationen zu Beiträgen unter <a href="http://www.vermittlerplus.de/vsh">www.vermittlerplus.de/vsh</a>	Ja..	In unserem Haftungsdach muss sich nicht der Vermittler zusätzlich und freiwillig versichern, sondern wir als Bank sind bereits versichert, daher auch mit Versicherungssummen im Millionenbereich.	Ja. 3 Mio. € (höhere Summen individuell vereinbar)
Außer dem Versicherungsbeitrag fallen keine Gebühren an	ab ca. 270 € netto p. a.	Abhängig vom genutzten Produktspektrum ab 185 € p.a.	ab 430 Euro
2010: 76,9 Mio.; 2011: 107,4 Mio. 2012: 103,3 Mio.; 2013: Liegen ca. Juli 2014 vor	2010: 36 Mio.; 2011: 30 Mio. 2012: 28 Mio.; 2013: 28 Mio.	k. A.	2010: 7,4 Mio.; 2011: 8,9 Mio. 2012: 9,6 Mio.
Keine	Keine	Keine	Abhängig von Mitgliedstarif und Unternehmensgröße. Zero-Tarif ist kostenfrei
6 Monate Kündigungsschutz für Makler	Ein Monat	3 Monate zum Jahresende	Drei Monate zum Ende eines Kalenderjahres
Die rechtliche Anbindung der Vermittler ist über eine Vertriebsvereinbarung geregelt (Vermittler nach § 93 HGB)	Die Zusammenarbeit mit FONDSNET erfolgt gemäß § 93 HGB. Beim Haftungsdach BN & Partners wird der Tier Agent Handelsvertreter gemäß § 84 HGB.	Gemäß § 2 Abs. 10 KWG als vertraglich gebundene Vermittler direkt an die Bank	Basis der Zusammenarbeit ist der Abschluss eines Dienstleistungsvertrages.
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alle Maßnahmen zur Vertriebsunterstützung sind kostenfrei</li> <li>• Best- und Schnellst-Provisionsgarantie</li> <li>• kostenfreies CRM- und Kundenverwaltungsprogramm</li> <li>• Makler-Homepages</li> <li>• elektronische Unterschrift</li> <li>• Endkunden-Newsletter</li> <li>• kostenfreie Vertragsvorlagen zur Bestandssicherung</li> <li>• kostenfreie Weiterbildung über Präsenzseminare</li> <li>• E-Learning-Mediathek</li> <li>• Online-Schulungen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kostenloses Online-Portal (auch als Whitelabel)</li> <li>• eigene iPad-Applikation für die Vermögensübersicht</li> <li>• themenbezogene Webinare</li> <li>• Unterstützungsangebot zur Vorbereitung und Umsetzung des § 34f GewO</li> <li>• hausinterne Produktanalyse und Prüfung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Persönliche Betreuung vor Ort durch die FFPB Regionaldirektoren</li> <li>• eigene FFPB Akademie für das FFPB Haftungsdach</li> <li>• umfangreiche EDV-Unterstützung, auch mit internetbasiertem Beratungstool</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Beratungsbroschüren, Sparteninformationen, Kundenzeitschrift, Werbefilme, Präsentationen für die Fernberatung, Internetradenauftritt</li> <li>• Regelmäßige Fachtagungen und Workshops</li> <li>• IT-Unterstützung: CRM-System, Vergleichsprogramme, Tarifrechner</li> </ul>
Kostenfreier Online-Qualifikationscheck, Schulungsangebote bei z. B. „GOING PUBLIC“, zusätzliche Schulungen auf unseren Veranstaltungen sowie aktive Informationsweitergabe per E-Mail.	FONDSNET bietet zwar keine hausinternen Schulungen an, kooperiert aber eng mit dem Weiterbildungsdienstleister FINTAC, der auf Aus- und Weiterbildungsseminare im Finanzbereich spezialisiert ist.	Im FFPB Haftungsdach wird die Sachkunde sowohl bei Aufnahme wie auch dauerhaft festgestellt und über die FFPB Akademie aufrechterhalten. Rechtsgrundlage Mitarbeiteranzeigerverordnung, nicht § 34f.	Kooperation mit der DMA Deutsche Maklerakademie
Nein	Für den Poolbetrieb ist dies nicht notwendig, im Haftungsdach die vorgeschriebenen Außenprüfungen.	Partnersgespräche	Keine
Die Fonds Finanz untersteht nicht der BaFin, daher stehen keine Aufsichtsgespräche an.	Nicht zutreffend	Die erforderliche Sachkunde, um auch Aufsichtsgespräche genauso wie den Beratungsalltag erfolgreich zu bestehen, wird nachhaltig über die FFPB Akademie und die individuelle Begleitung durch die FFPB Regionaldirektoren vermittelt.	Keine
Der Makler ist Inhaber der Bestände und kann seine Bestände jederzeit über seinen Online-Zugang einsehen.	Zu Beginn der Kooperation wird dem Vermittler im Falle eines Ausscheidens aus dem Pool die umgehende Freigabe seiner Bestände garantiert.	Der Vertrag zum FFPB Haftungsdach enthält folgende Klausel: „Der Kundenstamm des Vermittlers verbleibt nach Vertragsende beim Vermittler.“	Kundenbestand gehört dem jeweiligen Makler. Dieser verpflichtet sich, den Bestand zu übernehmen, auf einen anderen Makler zu übertragen bzw. umzudecken.
Maklerbetreuung (Anbindung) Tel.: 089 / 15 88 15-180 <a href="mailto:maklerbetreuung@fondsfinanz.de">maklerbetreuung@fondsfinanz.de</a>	Georg Kornmayer / Stephan Fischer Tel.: 02235 / 956610, <a href="mailto:georg.kornmayer@fondsnet.de">georg.kornmayer@fondsnet.de</a> <a href="mailto:stephan.fischer@fondsnet.de">stephan.fischer@fondsnet.de</a>	FFPB Regionalbetreuung Tel.: 0821 / 3201444 <a href="mailto:regionalbetreuung@fuggerbank.de">regionalbetreuung@fuggerbank.de</a>	Sebastian Riesner Makler Consultant Tel.: 02334 / 8081942 <a href="mailto:sebastian.riesner@germanbroker.net">sebastian.riesner@germanbroker.net</a>
Maklerbetreuung (Allgemeine Fragen zur Zusammenarbeit) Tel.: 0 89 / 15 88 15-180 <a href="mailto:maklerbetreuung@fondsfinanz.de">maklerbetreuung@fondsfinanz.de</a>	Georg Kornmayer Tel.: 02235 / 956610 <a href="mailto:info@fondsnet.de">info@fondsnet.de</a>  *Zur Unternehmensgruppe gehört allerdings das Haftungsdach BN & Partners		

	 <b>GSAM + Spee Asset Management AG</b>	 <b>HW HanselInvest GmbH</b>	 <b>Jung, DMS &amp; Cie. AG</b>
	 <b>André Spee</b> Vorstand	 <b>Ralph Heller</b> Geschäftsführer Vertrieb	 <b>Dr. Sebastian Grabmaier</b> Vorstandsvorsitzender
<b>Geschäftsmodell</b>	Vermögensverwalter u. Haftungsdach/ Honorarberatung	Maklerpool ohne Haftungsdach	Maklerpool mit angeschlossenem Haftungsdach
<b>Produktpartien</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Investmentfonds</li> <li>Beteiligungen</li> <li>Zertifikate und Anleihen</li> <li>Aktien und sonstige Finanzinstrumente</li> <li>Vermögensverwaltung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Geschlossene AIF</li> <li>Container Direktinvestments</li> <li>Sachwertinvestments für (semi)professionelle Investoren</li> <li>Stiftungen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Investmentfonds</li> <li>ETFs</li> <li>Zertifikate</li> <li>Anleihen</li> <li>Vermögensanlagen (geschlossene Fonds)</li> <li>Versicherungen</li> <li>Finanzierungen</li> </ul>
<b>Anzahl der Mitarbeiter im Backoffice</b>	10	9	116
<b>Anzahl angeschlossener Vermittler/Tied Agents</b>	47 vgV	200 Banken, Sparkassen, Family Offices und freie Finanzdienstleister	14.800 Poolpartner in D, 6.900 Vermittler in Österreich u. Osteuropa, 109 vgVs im Haftungsdach
<b>Voraussetzung für die Mitgliedschaft</b>	Passendes Geschäftsmodell, ausreichende Qualifikation nach § 34d WpHG, persönliche Geeignetheit	Vermittler sind im Besitz einer Erlaubnis nach § 34f oder haben eine KWG Lizenz	Im JDC-Pool Gewerbeerlaubnis nach § 34f bzw. § 34 d. Im Haftungsdach ist die nötige Sachkunde durch geeignete Nachweise zu belegen.
<b>Haftungskapital (in €)</b>	Anrechenbares EK für EKR - Relation 142.000,- €	100.000	EK über 15 Mio.
<b>Bieten Sie eine freiwillige VSH-Versicherung zusätzlich zum Haftungskapital?</b> <i>JA / NEIN – Wenn JA: Höchstversicherungssumme pro Jahr: Höchstversicherungssumme pro Versicherungsfall</i>	Jeder vgV wird VSH-versichert, die Höchstversicherungssumme beträgt 2 Mio. €	Ja, über einen Spezialmakler. Die Ausgestaltung wird für jeden Vertriebspartner individuell vorgenommen.	Es besteht eine VSH für die Vermittlung von Versicherungen und Vermögensanlagen und die in diesem Zusammenhang durch einen Pool zu erbringenden Leistungen sowie für Produktempfehlungen in Form von Masterlisten.
<b>Gebühren bei der VSH</b>	In Abhängigkeit des Geschäftsmodells	Je nach Umfang	Ab ca. 73 Euro pro Jahr; kann abhängig vom Umsatz und den vermittelten Produkten eine VSH genutzt werden.
<b>Provisionserlöse von 2010 bis 2013 (in €, aufgerundet)</b>	2010: 1,1 Mio.; 2011: 2,0 Mio. 2012: 1,8 Mio.; 2013: 1,8 Mio.	k.A.	2010: 61,0 Mio.; 2011: 65,4 Mio. 2012: 65,4 Mio.; 2013: noch nicht testiert
<b>Mitgliedschaftsgebühren</b>	Keine	Keine	Kostenfrei. Nur einige wenige optionale Softwarepakete Dritter sind kostenpflichtig.
<b>Kündigungsfristen</b>	Individuell vereinbar; i.d.R. 6 Monate zum Quartal	Eine Kündigung ist beiderseitig mit einer Frist von 6 Wochen zum Quartalsende möglich.	3 Monate zum Monatsende
<b>Rechtliche Anbindung der Vermittler</b>	Vertraglich gebundener Vermittler gemäß § 2 Abs. 10 KWG	Abschluss einer nicht exklusiven Rahmenvereinbarung.	Rechtliche Basis ist eine Kooperationsvereinbarung auf Basis des § 93 HGB, also Makler.
<b>Besonderheiten in der Vertriebsunterstützung</b>	Sehr persönliche Betreuung	<ul style="list-style-type: none"> <li>"Rund-um-Sorglos-Paket" inkl. IDW PS 95 I Typ B zertifizierte Produkt- und Plausibilitätsprüfung mit Haftungsfreistellung des Vermittlers</li> <li>umfangreiches Bestandsreportings</li> <li>Vor-Ort-Schulungen</li> <li>SSL-verschlüsselter Web-Bereich</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Umfangreiche und regionale Vertriebsunterstützung und -betreuung</li> <li>regionale Veranstaltungen über neue Produkte und/oder über Veränderungen auf rechtlicher Seite</li> <li>laufend neue Online-Schulungs- und Informations-Seminare</li> </ul>
<b>Interne § 34f-Schulungen/Prüfungen</b>	Keine, da nur Haftungsdach / Honorarberatung oder Vermögensverwaltung	Nein	Online- und Präsenz-Schulungen • Vorbereitungsseminare mit unserem Bildungspartner GOING PUBLIC! • vollautomatischer § 34f-konformer Beratungs- und Dokumentationsprozess
<b>Kontrollmaßnahmen bei Vermittlern vor Ort</b>	Mind. alle 3 Jahre ein Außenbesuch durch das Institut	Nicht notwendig, da die Zulassung vorab bei Beginn der Zusammenarbeit nachgewiesen werden muss.	Im Gesamtpool: Nein. Im Haftungsdach: Stichprobenartige Vor-Ort-Prüfung bei 10-15 % der vgVs pro Jahr.
<b>Vorbereitung auf die Aufsichtsgespräche mit der BaFin</b>	Alle Unterlagen des vgV stehen dem Haftungsdach zur Verfügung.	Nein	Reflektieren vorangegangener Gespräche und ggfs. die Vorbereitung von Informationen zu angekündigten Prüfungsschwerpunkten
<b>Bei Ausscheiden des Vermittlers: Was geschieht mit den Kundenbeständen und Provisionsansprüchen?</b>	Es gibt keine Beschränkungen für den ausgeschiedenen Vermittler, die ihm bekannten Kunden zu kontaktieren, Provisionsansprüche werden befriedigt	HW HanselInvest sichert dem Vertriebspartner zeitlich unbegrenzt Kundenschutz für von ihr vermittelte Kapitalanleger zu.	JDC sichert vertraglich eine Freigabe von Beständen zum Ende des Kooperationsvertrages zu.
<b>Ansprechpartner für Vermittler</b>	André Spee Tel.: 0211 / 4162908 andre.spee@gsam-ag.de	Ralph Heller Tel.: 0911 / 780619-11 ralph.heller@hw-hanseinvest.de	Service-Team in Wiesbaden Tel.: 0611 / 3353 500
<b>Ansprechpartner für die Maklerbetreuung</b>			

 <b>KOMM Investment &amp; Anlagenvermittlungs GmbH</b>	 <b>maxpool GmbH</b>	 <b>MIDEMA Assekuranz-Assecuradeurs GmbH</b>	 <b>Netfonds AG</b>
 <b>Gerd Walter</b> Geschäftsführer	 <b>Oliver Drewes</b> Geschäftsführer	 <b>Anton Dschida</b> Geschäftsführender Gesellschafter	 <b>Karsten Dümmler</b> Vorstand Netfonds AG
Maklerpool ohne Haftungsdach	Maklerpool ohne Haftungsdach	Assecuradeur und Maklerpool	Maklerpool mit eigenem Haftungsdach
<ul style="list-style-type: none"> <li>Offene Investmentfonds</li> <li>geschlossene Fonds (nur sehr wenige Produkte)</li> <li>Versicherungen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Versicherungen</li> <li>Kapitalanlagen</li> <li>Baufinanzierung</li> <li>Leistungsservice in Schadenfällen</li> </ul>	Gewerbliche Kompositsparten	<ul style="list-style-type: none"> <li>Investmentfonds</li> <li>Beteiligungen</li> <li>Zertifikate und Anleihen</li> <li>Aktien und sonstige Finanzinstrumente</li> <li>Vermögensverwaltung</li> <li>Versicherungen</li> <li>Direktimmobilien</li> <li>Fondsgebundene Altersvorsorge / Riesterprodukte</li> <li>Baufinanzierungen und Bausparen</li> </ul>
6	85	10	Netfonds AG: über 100, NFS Netfonds Financial Service GmbH - Haftungsdach für Investmentprofis: 15
Rund 400 Vermittler. Keine Tied Agents	rd. 5.400 Versicherungsmakler	930	Netfonds AG: ca. 5.000 Partner NFS: 267 Tied Agents
§ 34f GewO	Selbstauskunft und die gesetzlichen Vorgaben	Registrierung nach § 34d GewO	Nachweise der benötigten Qualifikationen je Geschäftsbereich müssen ebenso wie die entsprechenden Registrierungen und Prüfungsnachweise erbracht werden.
EK 515.937 Gezeichnetes Kapital 30.000	2,06 Mio.	25.000	rund 3.Mio.
Jeder Berater hat seine eigene VSH.	Ja. Höchstversicherungssumme pro Jahr 3 Mio. € Höchstversicherungssumme pro Versicherungsfall 1,5 Mio. €	Nein	NFS Haftungsdach: Obligatorischer Abschluss einer zusätzlichen VSH u. Vertrauensschadenhaftpflichtversicherung. Höchstversicherungssumme pro Jahr: VSH: 5 Mio. €, Vertrauensschadenhaftpflicht: 5 Mio. €. Pro Versicherungsfall: VSH: 5 Mio. €, Vertrauensschadenhaftpflicht: 5 Mio. €
Jeder Berater hat seine eigene VSH.	Der Jahresbeitrag beträgt pro Jahr 16.185,08 Euro		Netfonds AG: Eine ideale VSH kann über den „VSH Check“ errechnet werden. Bei NFS sind die Versicherungen in der Mitgliedschaftsgebühr enthalten.
2010: 3,4 Mio.; 2011: 3,5 Mio. 2012: 3,4 Mio.; 2013: 3,5 Mio	2010: 8 Mio.; 2011: 8,5 Mio. 2012: 9 Mio.; 2013: 9,7 Mio.	durchschnittlich 2,05 Mio.	2010: 35 Mio.; 2011: 46,5 Mio. 2012: 46,6 Mio.; 2013: 61,4 Mio. (inkl. Argentos AG)
Keine Kosten	Keine	Keinem, außer Masterpartner	Partnerschaft im Maklerpool der Netfonds AG kostenfrei, vereinzelte Softwarepakete sind gebührenpflichtig.
Keine Fristen	Monatsfrist	Keine	Netfonds: 3 Monate zum Monatsende NFS: 6 Monate zum Monatsende.
Freie Handelsvertreter	Freie Handelsvertreter; Mustervertrag online einsehbar.	Makler	NFS - Tied Agent-Vertrag nach § 32 KWG Netfonds AG: Courtagevereinbarung / Anbindung als Makler (§ 34f, § 34d und zukünftig § 34 h GewO)
Sehr persönliche Betreuung	<ul style="list-style-type: none"> <li>Haftungsübernahme für die Produktauswahl in versch. Versicherungsbereichen</li> <li>Vor-Ort Unterstützung beim Endkunden durch Experten</li> <li>persönliche Betreuung durch eigene Maklerbetreuer</li> <li>Leistungsservice für den Schadenfall inkl. Rechtsberatung</li> <li>Marketingmaterial u.v.m.</li> </ul>	Keine - Angebotswesen mit Ausschreibungen für Masterpartner	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hohe Beratungsqualität und Beratungsintensität</li> <li>regelmäßige Webinare, Workshops, Roadshows, etc. zur Weiterbildung in alle vertriebsrelevanten Bereichen</li> <li>vergünstigte Zugänge zu Lead-Portalen</li> <li>Zugang zur Netfonds Beraterplattform „fundware Pro“</li> <li>umfassende Software mit CRM Funktionen u.v.m</li> </ul>
Keine, KOMM arbeitet ausschließlich mit § 34f Beratern	Ja, über verschiedene Kooperationspartner	Nein	Wir arbeiten in Kooperation mit der DMA sowie GOING PUBLIC Akademie und bieten diesbezüglich vergünstigte Schulungskonditionen an.
Nein	Nein	Keine	Beim Haftungsdach ja, je nach Geschäftsvolumen alle 12 bis 24 Monate.
k.A.	Nein	Keine	Nicht speziell, weil unsere laufenden Prozesse alle Anforderungen erfüllen.
Bestände werden in Absprache mit dem Vermittler an einen Kollegen weitergegeben, Provision wird aufgeteilt. Gibt es keinen Nachfolger; wird Provision weiterbezahlt.	maxpool gibt stets alle Bestände frei.	Sofortige Bestandsfreigabe, erfolgt keine Umdeckung, wird die Courtage weiter bezahlt, solange der Vertrag lebt.	Grundsätzlich nimmt ein ausscheidender Vermittler die Kundenbestände und die Provisionsansprüche mit.
Gregor von Königsegg	maxpool- Serviceteam Tel.: 040 / 299940-330 Vertriebsservice@maxpool.de	Timo Liepold Assistent der Geschäftsführung Tel.: 0571 / 82864-49 liepold@midema.de	Netfonds AG – Team Neukunden Tel.: 040 / 822 267 450 interessenten@netfonds.de
Gerd Walter Tel.: 0711 / 71 83 86-0 kontakt@komminvestment.de		Anton Dschida Tel.: 0571 / 82864-30 dschida@midema.de	NFS, Stefan Walter Tel.: 040 / 822 2838 0 swalter@netfonds.de





**[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH**



**Qualitypool GmbH**




**SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG**



**Dr. Bernward Maasjost**  
Vorsitzender der Geschäftsführung



**Michael Neumann**  
Geschäftsführer



**Gerhard Lippert**  
Vorstand

<b>Geschäftsmodell</b>	Maklerpool mit angeschlossenem Haftungsdach und Vermögensverwaltung	Maklerpool ohne Haftungsdach	Servicedienstleister
<b>Produktpartien</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kapitalanlagen (offene und geschlossene Fonds)</li> <li>• Versicherungen (Leben, Kranken, Komposit – privat und gewerblich)</li> <li>• Finanzierungen</li> <li>• Immobilien</li> <li>• bAV-Kompetenzteam</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Baufinanzierung, Bausparen</li> <li>• Ratenkredit</li> <li>• Versicherungen</li> <li>• Geldanlagen</li> <li>• Leads</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• LV (inkl. bAV)</li> <li>• KV (inkl. bKV)</li> <li>• Sach, Gewerbe, Komposit</li> <li>• Bankprodukte</li> <li>• Bausparen</li> <li>• Finanzierung</li> <li>• eigene Deckungskonzepte im privaten Sachversicherungsbereich</li> </ul>
<b>Anzahl der Mitarbeiter im Backoffice</b>	62	30	54
<b>Anzahl angeschlossener Vermittler/Tied Agents</b>	1.650	Anzahl aktive Vermittler: 676	über 550 aktive Anbindungen (ca. 1.000 Vermittler)
<b>Voraussetzung für die Mitgliedschaft</b>	Erlaubnis nach § 34d bzw. § 34f GewO	§ 34c, polizeiliches Führungszeugnis, Vermögensschadensversicherung (mind. € 500.000), Gewerbeerlaubnis nach § 34c GewO bzw. § 34f GewO, Schufa	Versicherungsmakler gem. § 34d GewO
<b>Haftungskapital (in €)</b>	k.A.	k.A.	Ergebnisabführungsvertrag mit der Muttergesellschaft
<b>Bieten Sie eine freiwillige VSH-Versicherung zusätzlich zum Haftungskapital?</b> <i>JA / NEIN – Wenn JA: Höchstversicherungssumme pro Jahr: Höchstversicherungssumme pro Versicherungsfall</i>	k.A.	Nein	Kostenlose Mitgliedschaft SdV mit Möglichkeit auf Nutzung des Rahmentarifes und Sonderkonditionen
<b>Gebühren bei der VSH</b>	Verschiedene VSH-Rahmentarife: je nach Bedarf und Geschäftsmodell des Vermittlers	k.A.	k.A.
<b>Provisionserlöse von 2010 bis 2013 (in €, aufgerundet)</b>	2010/2011: 22,5 Mio.; 2011/2012: 27,22 Mio. 2012/2013: 28,69 Mio.	k.A.	2010: 3,4 Mio.; 2011: 8,9 Mio. 2012: 11,8 Mio.; 2013: 13,4 Mio
<b>Mitgliedschaftsgebühren</b>	Keine	Keine	keine Gebühren
<b>Kündigungsfristen</b>	Vier Wochen zum Monatsende	4 Wochen zum Monatsende	1 Monat zum Monatsende
<b>Rechtliche Anbindung der Vermittler</b>	[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH: § 93 HGB [pma:] Finanz-Service GmbH: § 84 HGB	§ 93 HGB	Kooperations- & Treuhandvereinbarung
<b>Besonderheiten in der Vertriebsunterstützung</b>	Bedarfsermittlung nach DIN 77222, Deutsche Finanznorm; [pma:kundenportal] • virtueller Finanzordner für Endkunden • qualifiziertes Produktauswahlverfahren • Vertriebsideen, Verkaufshilfen und Marketingmaterial • umfassende Angebote zur Aus- und Weiterbildung • Full-Service-Agentur vom Antrag bis zur Provision • fachliche Unterstützung • persönlicher Support • administrative Unterstützung • technischer Support, EDV-Tools bzw. Softwarelösungen u. v. m.	• VSH-Prüfung • Online-Tool zur Prüfung der Zulassungsvoraussetzungen • Ausbildung • fachliche Information	• Makler-Kunden-Newsletter • SDV/TV • Marketingmaterialien • GutBerater • Online- und Präsenzschulungen • Makler-Meets-Company
<b>Interne § 34f-Schulungen/Prüfungen</b>	Kooperation mit externen Bildungsträgern	• VSH-Prüfung • Online-Tool zur Prüfung der Zulassungsvoraussetzungen • Ausbildung • fachliche Information	Nein
<b>Kontrollmaßnahmen bei Vermittlern vor Ort</b>	Nein	k.A.	-
<b>Vorbereitung auf die Aufsichtsgespräche mit der BaFin</b>	k.A.	k.A.	k.A.
<b>Bei Ausscheiden des Vermittlers: Was geschieht mit den Kundenbeständen und Provisionsansprüchen?</b>	Kundenbestand gehört dem Makler.	Die Baufinanzierungsbestände liegen beim Makler. Im Versicherungsbereich werden sie bei Kündigung übertragen.	Kunden und Bestand bleibt Eigentum des Maklers
<b>Ansprechpartner für Vermittler</b>	Matthias Köster (Partnerbetreuer) Tel.: 0221 / 3553331 170 mkoester@pma.de	Region Nord-Ost: Daniel Fischer Tel.: 030 / 42086-1332 daniel.fischer@qualitypool.de	Carolin Danielak Tel.: 0821 / 71008-831 carolin.danielak@sdv.ag
<b>Ansprechpartner für die Maklerbetreuung</b>	Almir Kardasevic (Partnerbetreuer) Tel.: 0251 / 38450001 38 akardasevic@pma.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	



**Martin Wanders,**  
Vorstand



**Stefan Liebig,**  
Geschäftsführer



**R. André Klotz,**  
Geschäftsführer



**Karl Burkart,**  
Geschäftsführer

Maklerpool, Haftungsdach, Vermögensverwaltung, Fondsgesellschaft	Verbund unabhängiger & selbständiger Makler und Mehrfachagenten	Maklerpool	Maklerpool ohne Haftungsdach
Sämtliche Wertpapiere und Finanzinstrumente: • Investmentfonds, Aktien, Anleihen etc. • eigene Fondsgesellschaft • Vermögensverwaltungslösungen	Alle Sparten, die für eine Allfinanzberatung von Privat- & Gewerbekunden erforderlich sind	• Komposit privat und gewerblich • Kfz-Versicherungen	• Versicherungen (alle Sparten inklusive Sach-Gewerbe) • Bausparen • Bankprodukte
51	65	15	60
240/14	über 380 über alle drei Vertriebswege	1.500	3.000 Versicherungsmakler / keine Tied Agents
Sachkunde sowie Zuverlässigkeit nach § 34f Abs. 2 GewO bzw. § 1 WpHGMaAnzV	Neben der beruflichen Qualifikation ist für die Kooperation als Makler ein Kompositbestand von mind. 600TEUR erforderlich. Der Kundenstamm sollte zudem mindestens 5 Jahre bekannt sein.	Registrierung als Versicherungsmakler nach § 34d GewO	Registrierung als Versicherungsmakler mit Erlaubnis nach § 34d Abs. 1 GewO, Prüfung Leumund und Bonität.
Jeweils im Einklang mit den Vorgaben aus dem KWG. Zur Zeit 150.000 €	Gering – Partner haben Direktvereinbarungen mit Produktgebern	EK 100.000	EK 1,8 Mio.
Im Pool: Nein; Im Haftungsdach: Ja	Nein	Nein	Ja je Versicherungsfall: 10 Mio. € Jahreshöchstleistung: 20 Mio. €
Im Maklerpool keine VSH angeboten. Im Haftungsdach Versicherungsgebühr in der mtl. Pauschale enthalten.	Standarddeckung für Vermittler: 342 € p.a. Premiumdeckung für Makler/MGA): 941 € p.a.	Keine	Rabattierte Lösungen für Verbundpartner vorhanden
2010: 13,3 Mio.; 2011: 16,3 Mio. 2012: 17,05 Mio.; 2013: 14,8 Mio.	2010: 10,7 Mio.; 2011: 14,5 Mio. 2012: 19,1 Mio.; 2013: 21 Mio. (noch nicht testiert)	2010: 1,59 Mio.; 2011: 1,87 Mio. 2012: 2,10 Mio.; 2013: 2,28 Mio.	2010: 25 Mio.; 2011: 33,5 Mio. 2012: 28,5 Mio.; 2013: 21 Mio.
Pool: keine; Haftungsdach: ab mtl. 200 Euro Provisionspauschale	Beim 5-Jahresvertrag Monatsgebühr für einen Makler von 201 €, für einen Mehrfachagenten 99 €	Keine	Keine
3 Monate zum Kalendervierteljahr	3 Monate zum Vertragsende	Keine	Monatsfrist
Sachkunde- und Zuverlässigkeitsprüfung nach WpHGMaAnzV, anschl. Tied Agent Vertrag einschl. entspr. Meldung bei der Versicherung und Eintragung in das BaFin-Register.	Jeder Partner ist entweder als Makler oder als Mehrfachagent im Vermittlerregister eingetragen und führt sein eigenes Unternehmen	Courtagevereinbarung	Kooperationsvertrag gem. § 93 HGB
• Entwicklung individueller Geschäftsmodelle • Strategiedepots • technische Unterstützung (WebDepot/oMS) • haftungsoptimierter technischer gestützter Beratungsprozess • Fondslösungen über eigene KAG • Marketingunterstützung	• Vor-Ort-Unterstützung bei qualifiziertem Gewerbegeschäft • Online- & Telefonunterstützung • regionale Meetings • Schulungen & Workshops	• jährliche Road-Show • weitere spezifische Schulungen • Angebotsservice im gewerblichen Kompositgeschäft • Vergleichsrechner • CRM etc.	• individuelle Angebotserstellung (auch in Sach-Gewerbe) inklusive Risiko-Vorabprüfung bei Personenversicherungen • Bereitstellung von Software und Tools • Exklusivprodukte und Sonderkonzepte • weitreichende Assistance-Leistungen in den Bereichen Wissen, Schulung, Beratung, Umsatzsteigerung • Beratungsleitfäden, Bestandskampagnen, Rabattierungsvollmachten • Schulungskonzept mit Punkten gemäß "Gut Beraten".
Interne Schulungen	Wird über die Kooperationen mit DMA und GOING PUBLIC! angeboten.	Keine	entfällt
Pool: keine; Haftungsdach: Vor-Ort-Prüfungen nach Maßgabe des Organisationshandbuchs	Keine Kontrollen, da eigenständige Unternehmen.	Keine	entfällt
Eine gesonderte Vorbereitung auf Besuche durch unsere Aufsichtsbehörden (BaFin, Bundesbank) ist nicht erforderlich.	Die vfm-Gruppe untersteht nicht der Aufsicht der BaFin, daher sind keine Aufsichtsgespräche vorgesehen	In unserem Geschäftsfeld unterstehen wir nicht der Aufsicht durch die BaFin.	entfällt
Je nach Anbindung existieren entsprechende nachvertragliche Regelungen.	Bestände werden freigegeben.	Die Courtagen werden solange weiter gezahlt, bis der Makler die Bestände umgedeckt hat oder die Verträge beendet worden sind.	Geregelt im Kooperationsvertrag. Bestand klar dem Vermittler zugeordnet, Freigabe zur Übertragung wird erteilt.
Martin Wanders Tel.: 0911 / 378 200 60 martin.wanders@topten-ag.de  Michael Dittmann Tel.: 0911 / 378 200 60 michael.dittmann@topten-ag.de	Rouven Maier: rouven.maier@vfm.de  Petra Simon-Kobelt petra.simon-kobelt@vfm.de	Frau Thalheim Tel.: 03774 / 150010 a.thalheim@der-sachpool.de  Herr Hunger Tel.: 03774 / 150018 c.hunger@der-sachpool.de	Ljubodrag Skroza, Vertriebsmanager Tel.: 07242 / 930-323 l.skroza@wifo.com  Torben Schramm, Sales Support Manager Tel.: 07242 / 930-110 t.schramm@wifo.com