

## PRESSESPIEGEL

17.08.2016 finanzwelt:  
Survival of the Fittest?  
(Print-Ausgabe 4/2016)

**finanzwelt**  
Das Fachmagazin der Finanzbranche

6 | LEITTHEMA | Maklerpools

### Portugal wird Europameister und Makler rentenversicherungspflichtig!

Beides kaum vorstellbare Aussagen, die jüngst Realität wurden. Während Portugals Kapitän Ronaldo gut gestylt den Europameistertitel in den französischen Nachthimmel streckte, entschied das Bayerische Landessozialgericht (LSG Bayern) in einem aktuellen – nicht rechtskräftigen – Urteil vom 3. Juni 2016 (Aktenzeichen: L 1 R 679/14), dass ein selbstständiger Makler, der auf Dauer und im Wesentlichen nur mit einem Maklerpool zusammenarbeitet unter gegebenen Bedingungen quasi einer arbeitnehmerähnlichen Selbstständig-

keit nachginge. Kurzum: Der Makler sei rentenversicherungspflichtig.

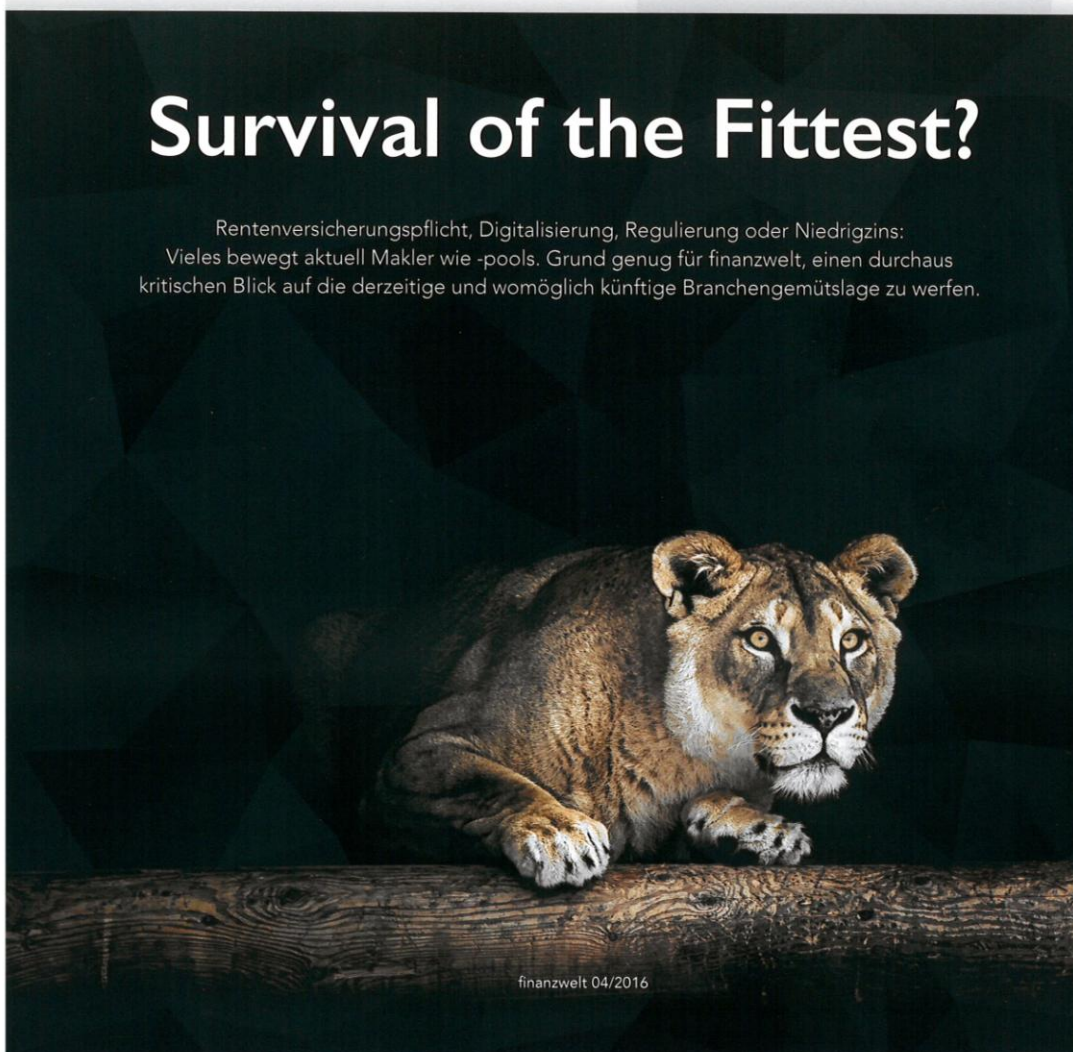
### Allenthalben Unverständnis?

Schnell und unmittelbar nach dem Ergebnis aus Bayern reagierten Pools, Verbünde wie Verbände mit entsprechenden „Beruhigungskundengebungen“ via diverser Pressemeldungen oder auf Veranstaltungen, sind doch die Voraussetzungen für eine Rentenversicherungspflicht alleine schon durch bekannte „5/6 Umsatzregelung“ für die meisten Makler im Markt weitestgehend nicht gegeben. So äußerte

sich Rechtsanwalt **Norman Wirth**, Fachanwalt für Versicherungsrecht und Geschäftsführender Vorstand des AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung e.V. innerhalb einer Pressemeldung mit dem Titel: Rentenpflicht für Poolmakler? Unsinn! „Das Urteil ist als grob fehlerhafte Einzelfallentscheidung anzusehen. Das LSG Bayern kam offenbar wegen einer unvollständigen, bzw. fehlerhaften Berücksichtigung der tatsächlichen Rechtsbeziehungen zwischen Makler und Maklerpool und zwischen Makler und Maklerkunden zur Annahme der Rentenversicherungspflicht für den Makler. Dabei ist das LSG Bayern

## Survival of the Fittest?

Rentenversicherungspflicht, Digitalisierung, Regulierung oder Niedrigzins:  
Vieles bewegt aktuell Makler wie -pools. Grund genug für finanzwelt, einen durchaus kritischen Blick auf die derzeitige und womöglich künftige Branchengemütslage zu werfen.





## PRESSESPIEGEL

7

auch, wie sich den Urteilsgründen entnehmen lässt, wegen dieser fehlenden Kenntnisse von falschen Tatsachen und Annahmen ausgegangen, die es der Entscheidung in wesentlichen Teilen zugrunde gelegt hat.“

### **Auftraggeber oder Auftragnehmer?**

Foto © barano\_505 - Fotolia.com  
Das LSG Bayern ließ sich hierbei aller Wahrscheinlichkeit nach vom Urteil des Bundessozialgerichtes vom 23. April 2015 (Aktenzeichen B5RE 21/14 R) leiten, wonach Selbstständige, die nur für einen Auftraggeber tätig sind, unter

Umständen wirtschaftlich abhängig und sozial schutzbedürftig sind. Abseits der juristischen Feinheiten scheint ein zentrales Verständnisproblem darin zu bestehen, ob ein Pool nun Auftraggeber oder gar Auftragnehmer sei? Hierbei sehen sich Maklerpools im Regelfall als Dienstleister, dessen Leistungen Makler im Rahmen einer fixierten Vereinbarung in Anspruch nehmen können, wobei vorhandene Bestände üblicherweise eindeutig dem Berater zuzuordnen sind. Meist nutzen Makler dabei mehrere Pools wie Direktvereinbarungen mit Versicherern gleichzeitig, um sich geschäftliche Vorteile zu verschaffen,

bzw. administrativ effizient arbeiten zu können.

Weiter noch, Pools werden in diesem Zusammenspiel zunehmend wichtiger. Ob Investment, Versicherungen oder Baufinanzierung: Bereits heute gibt es eine Vielzahl von registrierten Maklern, für die es angesichts reglementierter Rahmenbedingungen nicht mehr wirtschaftlich scheint, ohne Poolanbindungen zu arbeiten. Nichtsdestotrotz bleiben Pools am Ende Dienstleister und eben nicht Auftraggeber. Die wirtschaftliche Abhängigkeit steht somit nicht im Verhältnis Pools zu Makler,





## PRESSESPIEGEL

### 8 | LEITTHEMA | Maklerpools



**Dr. Sebastian Grabmaier**  
Vorstandsvorsitzender  
Jung, DMS & Cie. AG



**Hans-Jürgen Bretzke**  
Vorstand  
FondsKonzept AG



**Norbert Porazik**  
Geschäftsführender Gesellschafter Fonds  
Finanz Maklerservice GmbH

sondern tendenziell zwischen Berater und Kunde. Nicht nur an dieser Stelle könnte es eine Hilfestellung für Makler wie Pools sein, wenn Interessenvertreter mit Bezug auf „die Notwendigkeit des Geschäftsmodells Pool“ weiterhin aufklärende Lobbyarbeit betreiben.

#### Anforderungen über Anforderungen?

Unabhängig der Sorge vor etwaiger Rentenversicherungspflicht zeichnet sich mit Bezug auf marktbedingte Herausforderungen keine Erholung für Makler ab. Das Gegenteil ist der Fall: Fortschreitende Marktregulierung, Niedrigzinsphase, demografische Probleme (Überalterung) sowie steigende Kundenanforderungen betrifft hierbei die Vermittlerschaft als Ganzes. Zudem nehmen inhomogen entwickelnde Kapitalmärkte den Finanzmakler, bzw. rückläufiges Vergütungsniveau wie komplexe Marktbedingungen den Versicherungsmakler in Anspruch.

Bereits heute drückt der Maklerschuh in vielerlei Hinsicht: „Die Stimmungslage

der öffentlichen Medien bezüglich der PKV ist negativ und somit nicht sehr förderlich für das Geschäft. Die allgemeine Tiefzinslage strapaziert die Vorsorgeprodukte und die Sachversicherung stöhnt unter hohen Schadenquoten. Die Prozesse werden immer technischer und die Ansprüche der Kunden hinsichtlich des Informationsflusses steigen zusehends. Wir hatten schon einfachere Zeiten“, konstatiert etwa **Oliver Drewes**, Geschäftsführer maxpool GmbH und ergänzt: „Gleichwohl liefern wir als Pool hinsichtlich der Abwicklung immer mehr Hilfestellungen, um gegen die Marktschwierigkeiten mit steigender Effizienz gegen zu wirken.“

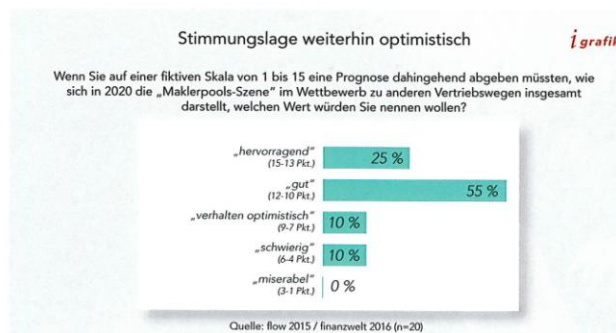
#### Technik, die begeistert?

Wie der Assekurata-Marktausblick zum Versicherungsvertrieb 2016 zeigt, macht drohender Wettbewerb aus der digitalen Welt der Branche beifolgend zu schaffen und sorgt für anhaltenden Diskussions- und Orientierungsbedarf. Hatten lt. Rating Agentur vor einem Jahr noch lediglich 22 % der befragten

Versicherungsvermittler die fortschreitenden technischen Veränderungen als stärksten Einflussfaktor für die Geschäftsentwicklung angesehen, verdoppelte sich dieser Anteil innerhalb von 12 Monaten auf 44 %. Dem Umstand geschuldet, dass Digitalisierung den Vermittler- wie Maklermarkt in ihrer Kundenansprache und dazu in ihrer Kommunikation zu den Produktgesellschaften nachhaltig verändern wird, werden sich Vertriebssteilnehmer künftig technisch stärker aufstellen müssen.

Umso verwunderlicher ist an dieser Stelle, wenn Vermittler innerhalb des Assekurata Marktausblicks darüber informieren, dass Beratungsgespräche immer noch häufig analog mit Block und Bleistift stattfinden. Technische Hilfsmittel wie Smartphone oder Tablet-PC werden zum großen Teil selten bis nie eingesetzt. Zudem wird die generelle Kundenkommunikation weitestgehend über den haptischen Postweg abgewickelt. „65 % der Befragten messen dem Brief eine sehr große Bedeutung in ihrer Kundenkommunikation bei. Bezogen auf die E-Mails sind es lediglich 58,5 %, die dies bestätigen“, heißt es hierzu im Assekurata-Marktausblick.

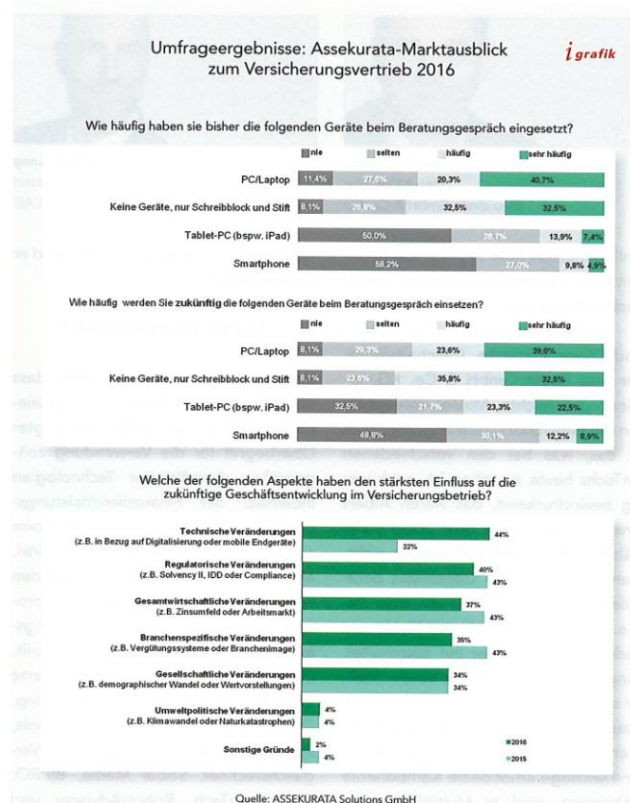
Zusätzlich berichten Brancheninsider darüber, dass gerade einmal jeder 2. Makler über eine eigene Homepage verfüge. Eine Entwicklung, die künftig mit Bezug auf Kundengewinnung wie -bindung zum Problem werden könnte, denn lt. maxpool-Chef Drewes wird es „zunehmend schlicht ein Hygienefaktor und eine Selbstverständlichkeit sein, seine Dienstleistungen als Makler online untermauert zu halten. Die Nutzerzahlen werden in der nahen Zukunft



finanzwelt 04/2016

# PRESSESPIEGEL

10 | LEITTHEMA | Maklerpools



„Das Wort ‚Digitalisierung‘ kann – in unserer Branche – wohl niemand mehr hören. Weil jeder [...] etwas ganz anderes darunter versteht“, so **Ortwin Spies**, Geschäftsführer der degenia/DMU. Weiter informiert er: „Manche große Risikoträger werben jetzt mit der Tatsache, dass ihre Ausschließlichkeit nunmehr die Kunden voll digitalisiert beraten kann. Wir als Pool bekommen von genau dieser Gesellschaft aber immer noch die Policenkopien per Post in Papierform – ohne Aussicht auf baldige Verbesserung.“

## Pools als Digitalisierungstreiber?

Einmal mehr sind es Pools und Verbünde, die an dieser Stelle Unterstützung

bieten. „Maklerpools haben künftig immer mehr die Aufgabe, Partner der Makler beim Thema Digitalisierung zu sein und ihnen die sich daraus ergebenden Geschäftschancen zu öffnen“, so **Dr. Sebastian Grabmaier**, Vorstandsvorsitzender von Jung, DMS & Cie. Und so findet sich derzeit eine Vielzahl unterschiedlichster Angebote im Markt, die den Berateralltag leichter machen sollen. Von innovativen Maklerverwaltungsprogrammen (wie Keasy aus dem Hause vfm) über Investmentsoftware (beispielsweise DIVA von BCA AG) inkl. Endkunden-App, digitalen Verwaltungs- und Versicherungsordnern inkl. Vertriebsunterstützung (allesmeins von Jung,DMS & Cie., Simplr von blau direkt respektive Dionera GmbH, Meine FinanzApp von Fonds Finanz oder

Sekretär von maxpool) bis hin zu diversen Marketing- oder Website-Hilfen, bzw. kostenfreien Schulungen rund um Online-Beratung und -Vertrieb. Einige Maklerpools wie Verbünde haben in der Zwischenzeit viel, sehr viel Geld in die Hand genommen, damit Makler gegenüber den sich neu am Markt platzierenden Fin- und InsurTechs wettbewerbsfähig entgegentreten können.

## Alles nur Spielzeug?

Speziell die sog. „digitalen Kundenordner“ für Smartphones des Endkunden scheinen indes bei einigen Maklern längst noch nicht angekommen: „Ich habe auch aktuell nicht den Eindruck, dass meine Kunden diesen Service vermissen“, so die kritischen Worte eines Maklers. Seine Meinung: „Elektronische Versicherungsordner oder Investmentübersichten sind gut gemeint, werden sich schlussendlich jedoch nicht bei der breiten Masse der Kunden durchsetzen, da Kunden weder haptisch noch elektronisch Lust haben, sich mit diesen Themen auseinanderzusetzen“.

Dem widerspricht Dr. Grabmaier vehement: „Die Kritik ist aus der persönlichen Lebenssituation vieler Makler sicher verständlich, die Realität sagt aber etwas anderes: Zahlreiche Studien belegen, dass über 70 % der Deutschen als „digital ready“ gelten, also bereit sind, innovative Medien und Online-Angebote zu nutzen und – man halte sich fest – jeder 2. Kunde war bereits im Netz, bevor er zu einem Makler persönlichen Kontakt aufnimmt! Über 95 % dieser Kunden sind übrigens bereit, auch komplexere Sachverhalte online zu lösen und abzuschließen. So die aktuellen Zahlen der InnoValue-Studie, die diese Kritik klar widerlegen.“

Dennoch: Insbesondere einige ältere Makler sehen die neuen „Helfer“ aus der digitalisierten Welt mit Vorbehalt. Immer wieder lautet die Kernfrage „Braucht es das überhaupt?“. Hinsichtlich der Frage, ob sich diese Zielgruppe folglich auf die neuen digitalisierten

## PRESSESPIEGEL

9



**Oliver Drewes**  
Geschäftsführer  
maxpool GmbH



**Oliver Pradetto**  
Geschäftsführer  
blau direkt GmbH & Co. KG



**Oliver Lang**  
Vorstand  
BCA AG

gravierend wachsen.“ Digitale und persönliche Kontaktaufnahme werden sich jedoch nicht gegenseitig ausschließen. Vielmehr sollten sie integrativ organisiert werden und demnach gemeinsam für Mehrwert beim Kundenkontakt sorgen: „Es ist unsere feste Überzeugung, dass es zu keiner vielfach lautstark angekündigten Erosion der persönlichen Beratung kommen wird. Kein anonymisierter Online-Service für sich isoliert betrachtet vermag das umfassende Leitungsangebot, bzw. die persönliche Kunden- und Vertrauensbeziehung eines Maklers in Gänze widerzuspiegeln“, stellt an dieser Stelle **Oliver Lang**, Vorstand BCA AG klar.

### Freund oder Feind?

Gerade mit Bezug auf Fin-, InsurTech und Robot-Advisory sind sich viele Makler noch uneins, ob deren künftigen Marktrelevanz – sprich über Vor- und Nachteile der digitalisierten Angebote. Noch scheint die Bedeutsamkeit in der Branche überschaubar. Zudem zeigt die 3. Befragungswelle des YouGov Fin-Tech Trackers, dass zwar einerseits 69 % der befragten Versicherungskunden der Ansicht sind, dass Verbraucher von den alternativen Anbietern profitieren können.

Andererseits sind 78 % der Ansicht, dass der Finanz- und Versicherungsmarkt durch die Angebote von InsurTechs unübersichtlicher wird. Gleichwohl prognostiziert **Markus Kruse**, Geschäftsführer der Assekurata Solutions GmbH: „Berater werden sich künftig den Markt mit den digitalen Wettbewerbern teilen und ihre Geschäftsmodelle hier anpassen müssen, sei es in Gestalt des reinen

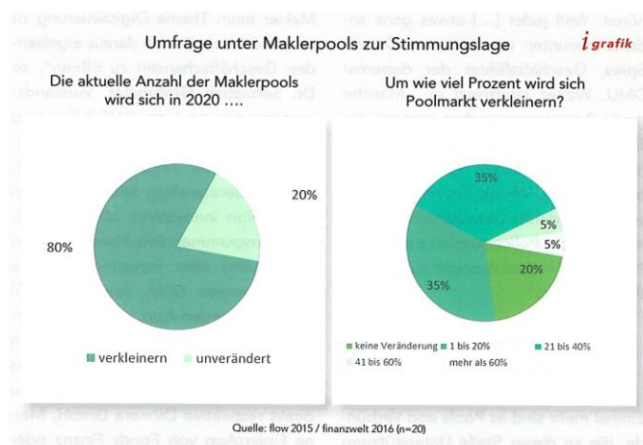
Online-Maklers oder in Form von hybriden Geschäftsmodellen, die sich aktuell bereits abzeichnen.“

Und **Oliver Pradetto**, Geschäftsführer der blau direkt GmbH & Co. KG, ergänzt: „Ich fürchte, Makler unterschätzen die Entwicklung gewaltig. Natürlich ist das, was bei den verschiedenen FinTechs heute zu sehen ist, noch wenig beeindruckend, das waren Albert Einstein, Marie Curie oder Josef Stalin während des Abiturs aber auch nicht. Man sollte nicht die Gegenwart beurteilen, sondern das Potenzial einer Sache. [...] Ob die Technik den Makler am Ende unterstützt oder ihn ausschaltet, hängt vor allem davon ab, ob der Makler sich einbringt oder sich – wie so oft – auf Jammerei und Leugnung konzentriert. Wo der Mensch mitwirkt, kann er eine wichtige emotionale Komponente einbringen, wird er Multiplikator für die segensreichen Effekte technischer Qualität. Wo er darauf beharrt, dass die

Welt sich nicht verändern möge, wird er ausgeschaltet.“

### Bunter Blumenstrauß?

Ein zentrales Problem bleibt indes, dass sich unter dem Schlagwort Digitalisierung ein gern miteinander vermengter Oberbegriff für die Verwendung zeitgemäßer, digitalisierter Technologien innerhalb der Finanzdienstleistungsbranche verbirgt, der in dieser Form auch von Teilen der Branche – inkl. Medien – unterschiedlich verstanden wie vorangetrieben wird: Big Data, prozessoptimierende Maklerverwaltungs-lösungen, Elektronische-Unterschrift, Zins- oder Policenportale, digitalisierte Verwaltungsprozesse, Online-Beratung, Ordering per App, Marketing-Tools, standardisierte Beratungshilfe, Vergleichsrechner, Social Media, BiPRO, Fin-, InsurTech, Robot-Advisory und vieles mehr: Die Angebote und Wünsche sind an dieser Stelle vielfältig.



finanzwelt 04/2016

## PRESSESPIEGEL

11



**Ortwin Spies**  
Geschäftsführer degenia Versicherungsdienst AG,  
DMU Deutsche Makler Union GmbH



**Norman Wirth**  
Geschäftsführender Vorstand des AFW –  
Bundesverband Finanzdienstleistung e.V.



**Markus Kruse**  
Geschäftsführer  
ASSEKURATA Solutions GmbH

Prozesse intensiv einlasse, erklärt **Norbert Porazik**, Geschäftsführender Gesellschafter der Fonds Finanz Maklerservice GmbH, gegenüber finanzwelt: „Gute, hochwertige Angebote werden von allen Altersgruppen angenommen – siehe Smartphones und Tablets –, auch wenn die Einstiegshürde bei manchen vielleicht höher ist. Wir legen sehr viel Wert darauf, nur wirklich nützliche Angebote auf den Markt zu bringen, die den Alltag der Makler erleichtern. Somit können wir eventuell bestehende Vorurteile und Bedenken abbauen und eine aktive Auseinandersetzung mit dem Thema Digitalisierung vorantreiben.“ Und **Hans-Jürgen Bretzke**, Vorstand FondsKonzept AG ergänzt: „Veränderungsbereitschaft ist unabhängig vom Alter zu sehen und wird von jedem gefordert, der unternehmerisch tätig ist. Sie ist eine Frage der inneren Einstellung. Warum sollte die Finanzbranche davon ausgeklammert sein, wenn sich Gesellschaft und Ökonomie durch die Digitalisierung rasant wandeln? Die Arbeit eines Finanzberaters im digitalen Zeitalter wird ja nicht komplizierter. Das Gegenteil ist der Fall.“

### Lohnenswerte Investitionen?

Nicht nur, dass letztjährige wie kommende Regulation einen enormen verwaltungstechnischen wie finanziellen Aufwand bedeutet: Gerade Investitionen in digitale Vertriebsunterstützung sind in Zeiten von gekürzten Margen – speziell bei Altersvorsorge- wie privaten Krankenversicherungsprodukten – entsprechend demonstrativ. Am Ende muss die Bereitstellung zu aggregierten Umsätzen, effizienteren Vermittlungs-

prozessen, höherer Produktivität oder Ausweitung der Beratungskapazitäten führen. Anders ausgedrückt: Der Aufwand muss sich für einen Pool lohnen. Es bleibt abzuwarten, inwieweit dies der Fall sein wird, oder ob Pools in Bezug auf Technik nachjustieren müssen, können und werden.

Damit einhergehend erfolgt bei einigen Marktteilnehmern der Ausbau innerhalb der angebotenen Produktvielfalt. Manche widmen sich ganz und gar dem Vollsortiment, schließlich geht eine größere Streuung und Verteilung auf mehrere Sparten mit einer Minimierung von Risiken einher. So ist exemplarisch maxpool nun auch im Fondsbereich aktiv, bzw. baut Fonds Finanz seinen Baufinanzierungsbereich weiter aus. Diese Sparte gehört beim Münchener Pool noch zu den kleineren, ihre äußerst positive Entwicklung habe jedoch alle Erwartungen übertroffen. „Das Maklerpoolmodell der Zukunft ist das Allfinanz-Modell. Dieses hat sich für uns, aber auch für unsere Vertriebspartner bewährt. Daher werden wir uns voll darauf konzentrieren, es weiter zu stärken und unsere bisherigen Bereiche LV, KV, Sach, Sachwerte, Investment und Baufinanzierung auszubauen. [...] Die Allfinanz-Ausrichtung gewährleistet Flexibilität, macht uns weniger angreifbar und ermöglicht es uns, auf Herausforderungen wie Regulierungen besser und schneller zu reagieren.“ so Porazik.

### Wer wird durchhalten?

So zeigt eine finanzwelt-Umfrage unter Maklerpools, dass Entscheider der Pools zu großen Teilen der Meinung sind, dass einige Pools in den kom-

menden 4 Jahren „wegkonsolidiert“ werden. Im Schnitt könnte sich der Poolmarkt lt. deren Entscheidern bis 2020 um ca. 21 % verschlanken, will heißen, praktisch jeder 5. Pool verschwindet von der Bildfläche. So wird dann auch die eigene Stärke gegenüber anderen Vertriebswegen in 2020 etwas schlechter wahrgenommen als noch bei der Umfrage vor einem Jahr. Dennoch wird sie weiterhin als mehr oder minder „gut“ in Zukunft bewertet.

Mit Blick auf die Zukunft zeigt sich blau direkt Chef Pradetto gewohnt forsch wie selbstbewusst: „Die Unterschiede im Geschäftsmodell erscheinen mir ebenso – wie irgendwelche Regulierungen und Marktkonditionen – aktuell sehr zweitrangig. Wir stehen vor der Disruption. Die Verläufe in der Versicherungsmarkttechnologie verlaufen eskalativ. Sie müssen sich das wie einen Tsunami vorstellen. So ein Tsunami entsteht teils Stunden vorher irgendwo am Grund des Ozeans. Die Wassermassen rollen dann auf die Küste zu. Davon merken Sie nichts. Minuten vorher zieht sich das Wasser sogar noch vom Strand zurück, wird aufs Meer hinausgezogen und der Meeresgrund vor der Küste liegt frei. Dann erst bricht die Welle auf den Strand, wird größer, größer und größer. Wir sind jetzt da, wo das Wasser gerade ins Meer zieht. Wenn Du noch weg willst, dann solltest Du jetzt rennen. Wer in den letzten Jahren nicht genug in Technik investiert hat, ist als Pool bereits erledigt, auch wenn er es noch nicht in seinen Bilanzen sieht. Wir werden ihm von einem höheren Terrain aus beim Ersaufen zuschauen und ihm Tränchen widmen.“ Dem ist wohl nichts mehr hinzuzufügen. (mo)