

12.8.2022 – procontra

Maklerpools: Fressen oder gefressen werden

Es wird Beute gemacht: Pools kaufen Makler und Finanzinvestoren kaufen Pools. Und am Ende überlebt das skalierbarste Geschäftsmodell. Ein Blick aufs Geschehen im Markt und in die Zukunft.

Welt der Makler ist im Umbruch. So will beispielsweise der börsennotierte Finanzdienstleister JDC Group, zu dem auch der Pool Jung DMS & Cie. gehört, künftig Maklerbüros aufkaufen. Das Vehikel dazu ist ein Joint Venture mit dem Finanzinvestor Bain Capital und einer Tochter der Finanzholding Great West Lifeco. Stimmt das Kartellamt dem Vorhaben zu, dürfte das Trio über reichlich Finanzkraft verfügen.

Um Akquisitionskapital geht es auch beim Einstieg des Finanzinvestors Warburg Pincus beim Maklerpool Blau Direkt und ebenso bei der Mehrheitsübernahme von Fonds Finanz durch HG Capital Ende 2021. Auch letztere wollen weitere Firmen einsammeln und daraus eine Art Superpool schmieden. Dieser hätte dann möglicherweise so viel Einkaufsmacht, dass selbst größere Versicherer und Fondshäuser erzittern. Aber würden die Produktgeber dann noch Geschäfte mit dem Riesenpool machen?

Digitalisierung belebt Bankassekuranz

Andererseits, so scheint es, führen Skaleneffekte auch im Vertrieb von Finanzprodukten auf Dauer zur Entstehung größerer Einheiten. Am Ende teilen sich eine Handvoll Dienstleister den Markt auf. Skaleneffekte sind Größen- beziehungsweise Kostenvorteile von Unternehmen. Die industrielle Massenfertigung ist ein Beispiel. Je größer die Stückzahlen sind, desto kostengünstiger kann gefertigt werden. Heutzutage lassen sich Skaleneffekte auch mit digitalen Technologien erzielen. IT ist teuer, aber einmal installiert, sinken die Stückkosten mit jedem weiteren Nutzer.

Die Entwicklung schreitet so rasch voran, dass große Maklerpools sich selbst schon gar nicht mehr als Pool bezeichnen, sondern – wie zum Beispiel Blau Direkt – als „Infrastrukturdienstleister, der Technologie, effiziente Prozesse und Outsourcing-Services für Vertriebe, Makler, Banken und auch andere Maklerpools bereitstellt.“ Den Big Playern geht es schon längst nicht mehr um die Vermittlung nur von Versicherungen, sondern auch um Bankprodukte. Das Stichwort dazu lautet: Bankassekuranz.

„Die Geschäftsmodelle verschmelzen“, sagt auch Manuela Wolf, Projektmanagerin Vertrieb bei den Versicherungsforen Leipzig. Ein wichtiger Treiber seien die neuen Technologien, „die erstmals Versicherungsvertrieb skalierbar machen.“ Die neuen „digitalen Marktplätze veränderten die Spielregeln.“ Weitere Treiber wie Altersstruktur des Maklermarktes und Regulierung kämen hinzu.

Auf Finanzkraft kommt es an

Auch deshalb rechnet Sebastian Grabmaier, Chef der JDC Group, „auf jeden Fall damit, dass sich kleinere Mitbewerber und Spezialpools an die Großen anlehnen oder fusionieren werden, bis nur eine Handvoll Digitalplattformen übrigbleiben.“ Und weiter: „Es macht keinen Sinn, sämtliche Entwicklungen in IT und bei Prozessen oder auch die tägliche Daten- und Dokumentenversorgung für ein relativ geringes Geschäftsvolumen vorzuhalten. Arbeitsteilige Wertschöpfung entspricht der Industrielogik.“

Ähnlich äußern sich die Chefs anderer großer Pools. So sagt Rolf Schünemann von BCA: „In fünf bis zehn Jahren dürften wenige große Pools den Markt überwiegen.“ Mit Blick auf den digitalen Wandel betont er: Entscheidend sei das Investitionsvolumen und der langfristige finanzielle Spielraum eines Pools. Hier hat BCA Vorteile: Zum Gesellschafterkreises gehören zehn Versicherer.

Im Konzert der Großen spielt sich zunehmend Qualitypool in den Vordergrund. Die Gesellschaft ist eine Tochter der börsennotierten Hypoport, einem Netzwerk von Technologieunternehmen für die Kredit- und Immobilien- sowie Versicherungswirtschaft. An Qualitypool angebundene Makler erhalten Zugriff auf die webbasierte Finanzierungsplattform Europace sowie die Versicherungsplattform Smart Insure. Erst Ende Januar hatte der Lübecker Maklerpool die verbleibenden Anteile an Amexpool übernommen. Boris Beermann, bisher Vorstand der Amexpool, begründete den Deal auch so: „Qualitypool hat als Teil des Hypoport-Netzwerks den nötigen finanziellen und technologischen Hintergrund, um im hart umkämpften Wettbewerb weiter wachsen zu können.“

Makler bleiben wichtig

Es geht in der Pool-Welt also um Technologie und Finanzkraft – und um Makler-Power. Denn alle großen Vertriebsunterstützer betonen, „dass auch bei den besten digitalen Services für Makler weiterhin eine kompetente persönliche Unterstützung nachgefragt wird“, so zum Beispiel Grabmaier. Auch Schünemann glaubt „nicht an die Dominanz von lupenrein aufgestellten digitalen Pools.“ Die Welt der Makler ist im Umbruch, und die Wahl des Pools hat in Zukunft wohl noch mehr Einfluss auf das eigene Einkommen als bisher, aber immerhin: Makler sind weiterhin bedeutende Akteure.