

VersicherungsJournal

Der tägliche* Informationsdienst für die Versicherungsbranche.
Kompetent. Unabhängig. Kostenlos.

Unternehmen und Personen vom 18.6.2008

Kostenfreiheit als Wettbewerbsfaktor

Die [Fonds Finanz Maklerservice GmbH](#) hatte gestern zur Fachmesse eingeladen. Die 1.300 Fachbesucher konnten sich ohne Eintrittsgebühren bei über 100 Ausstellern auf den neuesten Wissensstand bringen.

Fonds Finanz ist ein Maklerpool, der seine Kerndienstleistungen für Makler kostenfrei anbietet. So gibt es keine Aufnahmegebühr, keine monatlichen Kosten – und auch die Nutzung der Plattform und der Vergleichsprogramme ist kostenfrei, wird mitgeteilt. Auch werde keine Exklusivanbindung gefordert, die Höchstcourtage-Garantie werde ohne Umsatzvorgaben gewährt und Kundenschutz und Organisationsschutz würden dem Makler zu 100 Prozent im Vertrag gewährleistet.

Norbert Porazik dazu als Geschäftsführer: „Wir verlangen als Maklerpool nicht die Anpassung von unabhängigen Maklern an uns, sondern passen uns den Bedürfnissen der Makler an, das ist der Kern unseres Geschäftsmodells.“

Makler entscheiden selbst über Art der Anbindung

Jeder Makler hat die Wahl, ob er das Geschäft direkt bei der Gesellschaft, über den Pool oder seine alten Verbindungen weiter nutzen will. Daher auch die Idee für die Münchener Messe, wo die Vermittler auch die über 150 Regionaldirektoren des Hauses treffen können.

Die angebotenen Fachvorträge zur Situation im Vertrieb von privaten Krankenversicherungen, Auswirkungen der VVG-Reform oder das richtige Lesen von Emissionsprospekten, waren bis auf den letzten Platz gefüllt, im Gegensatz zu anderen deutschen Fachmessen.

Die Fonds Finanz präsentierte sich selbst im Rahmen eines Tages der offenen Tür, bei dem die Besucher Mitarbeiter, die Produktion von Online-Schulungsvideos oder Online-Produktpräsentationen, sowie das Kompetenz-Zentrum für telefonische Fachbetreuung live erleben.

Danach mischten sich die Fondsfinanz Mitarbeiter unter die Besucher im Atrium des Fonds-Finanz-Hauses, wo sich die Messe von 15 bis 21 Uhr anschloss.

Herausforderungen im Vertrieb ab Juli 2008

Die 48 ausstellenden Lebensversicherer informierten im Schwerpunkt über die Abgeltungsteuer und den Umgang mit dem Ausweis der kalkulierten Vertriebs- und Verwaltungskosten, zu dem sie ab dem 1. Juli 2008 verpflichtet sind.

Einige Versicherer präsentierten bereits Vorinformationen zu den neuen Netto-Policen, die Makler mit Honorarverträgen kombinieren können oder auch Modelle mit klassischer Courtage, die diese Kosten in Euro pro 1.000 Euro Versicherungssumme nennen.

Bei den 22 ausstellenden privaten Krankenversicherern drehte sich neben Zusatzversicherungen ohne oder mit Beitragsrückstellungen alles um die Veränderungen durch die Gesundheitsreform sowie den Fortbestand der Vollversicherung, nachdem interne GDV-Papiere über die künftige Ausgestaltung an die Öffentlichkeit gelangt waren (VersicherungsJournal [11.6.2008](#) und [13.6.2008](#)).

Bei den über 30 ausstellenden Banken und Emissionshäusern stand die Abgeltungsteuer im Mittelpunkt und die Sachversicherer informierten über die neue Produkt-Erstinformation für Kunden.

Anwälte beraten Makler über Zulassung

Ein Service besonderer Art war die kostenlose Beantwortung von Fachfragen durch Anwälte, mittlerweile aber durchaus auf vielen deutschen Fachmessen der Branche anzutreffen. In vielen Fragen ging es um die Gestaltung von Maklerverträgen, Internetauftritte oder auch um Fragen wie Fernabsatz und Tippgeber.

Spannend wurde es bei Fragen zum Wettbewerb unter den Vermittlern und Rechtsfolgen auf die Zulassung und Registrierung bei den Industrie- und Handelskammern. Von besonderem Interesse ist hier die Haftung von den öffentlich-rechtlichen Kammern für Schäden, die in der Zeit ab der Anzeige von Verstößen bei der Kammer und noch nicht ausgesprochenen Zulassungszug entstehen.

Haftet hier etwa die örtliche Kammer? Die Fragen könnten für die öffentlich-rechtlichen noch heikel werden, insbesondere wenn die Zulassung locker gehandhabt wurde. Noch fehlt die praktische Erfahrung, die Vertreter des [Berufsbildungswerks der Versicherungswirtschaft e.V.](#) (BWW) zeigten sich aber bereits jetzt erleichtert, dass sie nicht betroffen sind.

Das Fazit der Aussteller ist, dass sich diese Fachmesse im Süden etabliert hat, und es gab viel Lob für das Fachpublikum. Eine Umfrage unter den 250 angereisten Repräsentanten der Versicherungen und Banken ergab, dass sie auch 2009 wieder dabei sein wollen.

[Dietmar Braun](#)