

## Aktuelle Situation für Makler Pools

Unser Pool ist vorrangig auf Versicherungen polarisiert. Deshalb tangiert uns die rückläufigen Umsätze im Bereich Investments lediglich peripher. Trotzdem möchte ich Ihnen gerne meine Gedanken zur aktuellen Situation am Markt übersenden.

Momentan beobachten wir eine Rezession beim Absatz von **Lebens und Renten VS**, die der Niedrigzinspolitik der EZB geschuldet sei. Dazu kommen die Finanznöte der Personen - Versicherer, die hohe Zinsen zahlen müssen und niedrige Zinsen kassieren. Ebenso beim Bausparen.

Damit entfallen auch die Quersubventionen, mit denen bisher locker die Verluste aus den Sachsparten finanziert werden konnten. Die Sachversicherungsprämien ziehen an, speziell im Gebäudeversicherungsbereich. Die Courtagen steigen mit den Prämien und generieren einen quasi Neuumsatz.

Wir gehen davon aus, dass die Erhöhung der Prämien angesichts der Wetterunbilden der jüngsten Vergangenheit angebracht ist.

Als Reaktion darauf stellen wir fest, dass nun plötzlich alle, auch Pools die sich bisher nur mit Fonds, auch namentlich, so orientiert haben, nun im Sachversicherungsgeschäft üben und angeblich bereits kurzfristig damit kalkulierbare Gewinne kassieren, ohne Stornorisiko.

Auch das **Bausparen** haben die Vertriebe ersatzweise für sich entdeckt. Schluss mit dem lästerlichen Warmduscher Image der vergangenen Jahre.

Die Crux der jetzt schnell vermittelten Bausparverträge ist dann, wenn die Regulierung nach § 34 i kommt, dass die Vermittler, die diese Zulassung nicht erreichen an den Bausparfinanzierungen wieder nicht partizipieren können. Letztlich ist doch der niedrig verzinsten Bausparvertrag erst interessant, wenn er seine Funktion als Zinsversicherung in der Darlehensphase erfüllen kann.

**Geschlossene Fonds** sind lukrativ für Anleger. Hier erhält der Vermittler ca. 8 Prozent Provision und haftet vor Gericht für 100 % Einsatz (Win/ Win für den Anleger) weil er das Prospekt nicht auf Plausibilität nachgerechnet hat. Wenn der Vermittler Glück hat, zahlt die Vermögensschadenhaftpflicht Versicherung. Wenn allerdings, wie bei Infinus, der Anwalt vom Vermittler vorausbezahlt werden muss, so werden Einige die Gerichtsverhandlung aus der privaten Insolvenz heraus verfolgen müssen.

Den Steuervorteil, der vor Gericht nicht berücksichtigt wird (BGH-Urteil) kann der Anleger dann behalten.

**Kranken Versicherungen** sind restriktiv in der Annahmepolitik. Sie wollen ihre Tarife halten-trotz Kontrahierungszwang Misere.

Bei **Aktienanlagen** wartet man gemeinsam auf den nächsten Crash, der kommt bestimmt.

Nun besteht die Gefahr, dass die umorientierten Vermittler, ohne Sachversicherungserfahrung in das nächste Problem getrieben werden- nämlich in die Haftungsfallstricke der Haftpflicht u.a. Sachsparten.

Weiterhin haben wir die Thematik der Erlaubnispflicht bei Vermittlung von Investments und die Erlaubnispflicht zur Versicherungsvermittlung. Hier sind die Geschäftsverbindungen zu den Investmentpools für viele Vermittler gesetzlich unterbrochen worden - zum Vorteil für die bestandsführenden Vertriebe, die jetzt nicht mehr an die Vermittler zahlen dürfen, weil jeder, auch die Mitglieder eines Haftungsdaches (in der Regel) auch die Genehmigung nach § 34 f benötigen.

Gewinner dieser neuen Situation am Finanzmarkt sind die Versicherungsmakler, die sich bereits rechtzeitig mit Sachversicherungen qualifiziert beschäftigt haben und die Pools, wie beispielsweise [www.allfinanztest.de](http://www.allfinanztest.de), die entsprechend gut mit ihrem Portal aufgestellt sind um die wichtige Arbeit dieser erfahrenen Kollegen zu unterstützen.

Auch dem Trend "vom Vertreter zum Makler" folgt dieses Portal mit seiner einzigartigen Produkt- Datenbank.

Es geht bei Anbindung an einen Pool nicht um ein paar Promille (tausendstel) mehr, sondern um die spürbare Erhöhung des Umsatzes ohne mehr Zeit zu benötigen,- denn jeder muss einmal schlafen dürfen.

Punktum :

" Es ist nicht wichtig woher der Wind weht, sondern wie man die Segel setzt  
(skandinavisches Sprichwort)