

## maxpool GmbH: CONDOR stellt Poolmakler einseitig schlechter

**Bittere Nachricht für Poolmakler. CONDOR Lebensversicherung reduziert die Courtagen für bundesweit alle Maklerbetriebe offenbar auf einheitlich gefasste und in Summe deutlich geringere Sätze. Folglich kann auch maxpool in Zukunft nur noch geringere Courtagen für Lebensversicherungs- und Biometrieprodukte an angebundene Makler auszahlen. „Die Geschäftspolitik der CONDOR Lebensversicherung strapaziert uns derzeit extrem. Mit dem Vorwand der gesetzlich geforderten Veränderungen durch das LVRG wurde uns der Courtagersatz für sämtliche Produkte der CONDOR drastisch reduziert. Obwohl Biometrietarife wie die Berufsunfähigkeitsversicherung von den Neuregelungen durch das LVRG nicht betroffen sind, wurde auch in diesen Bereichen die Courtage verringert. Das ist schon schlimm genug, aber es steht natürlich jedem Versicherer frei, seine Vergütungspolitik so zu gestalten, dass sie zu ihm und seiner Geschäftsphilosophie passt“, erklärt der Geschäftsführer der maxpool Gruppe Oliver Drewes. „Viel schlimmer ist aus unserer Sicht jedoch, dass CONDOR diese Gelegenheit nutzt, jene Makler einseitig schlechter zu stellen, die ihr Geschäft über eine Poolgesellschaft abwickeln.**

Bittere Nachricht für Poolmakler. CONDOR Lebensversicherung reduziert die Courtagen für bundesweit alle Maklerbetriebe offenbar auf einheitlich gefasste und in Summe deutlich geringere Sätze. Folglich kann auch maxpool in Zukunft nur noch geringere Courtagen für Lebensversicherungs- und Biometrieprodukte an angebundene Makler auszahlen.

„Die Geschäftspolitik der CONDOR Lebensversicherung strapaziert uns derzeit extrem. Mit dem Vorwand der gesetzlich geforderten Veränderungen durch das LVRG wurde uns der Courtagersatz für sämtliche Produkte der CONDOR drastisch reduziert. Obwohl Biometrietarife wie die Berufsunfähigkeitsversicherung von den Neuregelungen durch das LVRG nicht betroffen sind, wurde auch in diesen Bereichen die Courtage verringert. Das ist schon schlimm genug, aber es steht natürlich jedem Versicherer frei, seine Vergütungspolitik so zu gestalten, dass sie zu ihm und seiner Geschäftsphilosophie passt“, erklärt der Geschäftsführer der maxpool Gruppe Oliver Drewes. „Viel schlimmer ist aus unserer Sicht jedoch, dass CONDOR diese Gelegenheit nutzt, jene Makler einseitig schlechter zu stellen, die ihr Geschäft über eine Poolgesellschaft abwickeln. Nach unserem derzeitigen Kenntnisstand hat CONDOR die Vergütungssätze einheitlich auf einen pauschalen Satz definiert, sodass der Einzelmakler mit geringster Produktion den gleichen Vergütungssatz erhält wie beispielsweise maxpool. Daraus folgt logischerweise, dass der Pool die Courtage des kooperierenden Maklers proportional stärker beschneiden muss, um weiterhin eine Marge für seine Leistungen zu erhalten. Nicht weniger schlimm, aber wenigstens konsequent wäre aus meiner Sicht deshalb gewesen, die Zusammenarbeit mit Poolgesellschaften oder gleich mit dem gesamten Maklermarkt vollständig zu beenden. Dieser Schritt wurde jedoch nicht gemacht. Stattdessen versucht CONDOR auf diesem Wege die Vorteile, die eine Zusammenarbeit mit Poolgesellschaften bringen, weiterhin zu nutzen, die Kosten dafür aber einseitig dem Makler aufzubürden“, so Drewes weiter.

Dabei lehnt der Hamburger Maklerpool eine Reduzierung der Courtagessätze, die im Zuge des LVRG unvermeidbar sind, keineswegs kategorisch ab. Dazu Drewes: „Ich finde es falsch, die nicht vom LVRG umfassten Biometrietarife mit anzupassen. Unverzeihlich ist aus meiner Sicht, dass Courtagessätze undifferenziert in Einheitsgröße über alle Vertriebspartner festgelegt werden. So funktioniert der Markt nun mal nicht. Warum CONDOR das nicht vorher gesehen hat, verstehe ich nicht und mit uns gesprochen hat auch niemand. Der Gipfel von schlechtem Management ist zudem, dass CONDOR noch bis vor einigen Wochen mit viel Engagement und Energie in den Poolmarkt vorgestoßen ist. Erst vor einiger Zeit wurde mit viel Geld eine fachlich versierte

Betreuungseinheit geschaffen, die mit Workshops und zahlreichen anderen Aktivitäten bis vor wenigen Wochen speziell um Poolmakler buhlte. Möglicherweise dienten diese gesamten Bemühungen nur dem Zweck, über den Pool eine Marktdurchdringung zu erreichen und die kooperierenden Makler der Poolgesellschaften mit ihren Potentialen kennenzulernen, um nun über diesen Schildbürgerstreich auf direktem Wege eine deutlich höhere Courtage zu bieten als über den Pool. CONDOR ist aus meiner Sicht unfair zu Maklern und legt gegenüber maxpool wenig hanseatisches Verhalten an den Tag.“

Die neue, 62 Seiten umfassende Courtagevereinbarung der CONDOR auszuwerten war in der Kürze der Zeit noch nicht möglich. Dazu Drewes: „Die Krönung fragwürdigen Verhaltens ist, dass uns die Courtagezusage erst am Tag ihres Inkrafttretens, am 01.03., kommentarlos erreicht hat. Wir dürfen diese Veränderungen jetzt ohne Vorlaufzeit in unsere Systeme hineinzaubern und Geschäft aus der Übergangszeit nacharbeiten. Da fragt man sich doch wirklich, ist das noch bewusstes Handeln oder schon kopflose operative Hektik auf Kosten der Makler und Poolgesellschaften?“

Versicherungsgeschäft über eine Poolgesellschaft abzuwickeln, bringt Maklern zahlreiche Vorteile in der Abwicklung und vereinfacht ihre Arbeit erheblich. Vielen Maklern bieten Pools zudem die Arbeitsgrundlage für eine unabhängige Kundenberatung im Sinne des Verbraucherschutzes. Versicherern bringt die Abwicklung von Versicherungsgeschäft über eine Poolgesellschaft ebenfalls Mehrwerte. Indem der Pool als Schnittstelle zu tausenden Maklern fungiert und aufbereitetes Geschäft kanalisiert übermittelt, sinkt der Betreuungsaufwand erheblich. Zudem erstellen Pools Angebote, unterstützen die technische Abwicklung über Schnittstellen, bearbeiten Fragen zu bestehenden Verträgen und kümmern sich um die Schadenbearbeitung. Indem der Pool für die Abwicklung der Stornohaftung einsteht, übernimmt er die Haftung für tausende Makler in eigener Verantwortung. Daher ist es marktüblich, dass mit einem Maklerpool kooperierende Makler zumeist etwas geringere Courtagesätze erhalten, als bei einer Direktanbindung an den Versicherer. Und es ist kein Geheimnis, dass Maklerpools für ihre Leistungen erhöhte Courtagesätze von Versicherungsgesellschaften erhalten. Aus der daraus entstehenden „Gesamtmenge“ von beiden Seiten trägt sich das Geschäftsmodell eines Maklerpools. Dagegen verstößt Condor als erster Versicherer, der maxpool bislang bekannt ist.

**Pressekontakt:**

Nina Kehrlé

Telefon: 040 / 29 99 40 - 436

Fax: 040 / 29 99 40 - 630

E-Mail: [presse@maxpool.de](mailto:presse@maxpool.de)**Unternehmen:**

maxpool Servicegesellschaft für Finanzdienstleister mbH

Glockengießerwall 2

20095 Hamburg

Internet: [www.maxpool.de](http://www.maxpool.de)**Über maxpool**

maxpool zählt mit mehr als 5.000 kooperierenden Maklern zu den größten unabhängigen Maklerpools in Deutschland. Neben Produkten von über 100 namhaften Gesellschaften bietet die

1994 gegründete Servicegesellschaft für Finanzdienstleister erstklassige eigene Deckungskonzepte im Versicherungsbereich an. maxpool übernimmt für seine Partner den kompletten Abwicklungsservice im täglichen Geschäft, trägt in Teilen die Produktauswahlhaftung für seine Partner und bietet einen objektiven und unabhängigen Leistungsservice für den Schadenfall.



maxpool