

POOLWORLD

Fachmagazin für Finanzdienstleister



Blick in die Zukunft **So positioniert sich PHÖNIX MAXPOOL** **in einer Welt des Wandels**

Mehr Zeit für die Beratung
Machen Sie es sich bequem – mit
der Backoffice-Lösung easyOFFICE!

Matchingmodelle in der bAV
Der einfachste Weg zu
unerschlossenen Zielgruppen

Simplr geht's nicht!
Mit dieser Kunden-App wachsen
die Bestände wie von selbst

A photograph of three men in dark blue suits, white shirts, and dark ties. They are standing in a row, looking towards the right. The man in the center is wearing glasses and has a slight smile. The man on the left is also wearing glasses and has a beard. The man on the right is looking off to the side. The background is a dark, solid color.

Blick in die Zukunft

So positioniert sich PHÖNIX
MAXPOOL in einer Welt
des Wandels.

Wir leben in schwierigen Zeiten. Wirtschaft, Geopolitik und Gesellschaft stehen vor großen Herausforderungen. Versicherungsbranche und Maklerpools befinden sich in einem komplexen Veränderungsprozess, der von hohem Kostendruck und Konsolidierung geprägt ist. So positioniert sich PHÖNIX MAXPOOL in diesem Umfeld zukunftssicher.

Barmenia und Gothaer, die Fusion der beiden Lebensversicherer der Provinzial und aktuell der Zusammenschluss von Ostangler Brandgilde und der Landesschadenhilfe (LSH) – Zusammenschlüsse von Versicherungsgesellschaften, insbesondere der gleichen Rechtsform, scheinen aktuell regelmäßig stattzufinden. Viele in der Branche fragen sich bereits, wer als Nächster fusioniert. Die Gründe liegen auf der Hand: stark steigende Kosten und zunehmender Ertragsdruck.

MAXPOOL-Vorstand Oliver Drewes ist Vorsitzender des LSH-Aufsichtsrats. „Die LSH war mit dem überschaubaren Prämienvolumen von rund 20 Millionen Euro stets an der Schmerzgrenze durch regulatorische Anforderungen belastet. Hinzu kommt der immer schwieriger werdende Markt der Rückversicherer, für den Prämienvolumen immer wichtiger wird. Daher wurde eine Fusion mit der größeren Ostangler zunehmend sinnvoll, um eine entsprechende Skalierung in diesen Bereichen zu erreichen“, erläutert Drewes den Hintergrund und prognostiziert, dass sich aus diesen Gründen bald weitere kleinere und mittelgroße Versicherer zusammenschließen werden. Für Makler ist dieser Trend bedauerlich. „Perspektivisch wird die Auswahl an Produktgebern für die Vermittlung weiter zusammenschrumpfen“, so Drewes. »»

»Im vierten Quartal 2024 und auch im Januar 2025 lagen wir etwa im Neugeschäft jeweils rund 25 bis 30 Prozent höher als in den Vorjahreszeiträumen.«

Oliver Drewes,
Vorstandsvorsitzender,
PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG

DER STATUS QUO – DIE STRUKTUR DER ASSEKURANZ

Fakt ist: Unter Aufsicht der BaFin stehen laut GDV-Angaben 80 Lebens-, 46 Kranken-, 199 Schaden-/Unfall- und 29 Rückversicherer, die etwa 90 Prozent des deutschen Versicherungsmarktes ausmachen. Hinzu kommen 126 Pensionskassen zur betrieblichen Altersversorgung (bAV) sowie 27 Sterbekassen. Darüber hinaus werden einige Hundert kleine Versicherer direkt von den Bundesländern beaufsichtigt. Die Top Ten der Branche sind seit Jahren kaum verändert. Laut einer Studie von Bearing Point nimmt die Anzahl der Versicherungsunternehmen in Deutschland zwar ab, aber längst nicht so stark wie erwartet. Und Fusionen sind dabei eher selten der Grund. Run-offs, also die Einstellung des Neugeschäfts und der Verkauf oder die Übertragung von Versicherungsbeständen, geschehen wesentlich häufiger, insbesondere in der Sparte Lebensversicherung.

„Der Zinsmarkt hat sich normalisiert, daher hat sich die Run-off-Thematik etwas entschärft. Wir sehen Run-offs aber sehr kritisch“, sagt Kevin Jürgens, Vertriebsvorstand von MAXPOOL. Kein Wunder, schließlich haben Lebensversicherer in der Vergangenheit stets mit Kapitalstärke, Größe und Vertrauen geworben. Kunden sind – anders als bei einem Sachvertrag – langfristige Vertragsbeziehungen eingegangen. „Eine Rentenversicherung umfasst eine Vertragsbeziehung, die 60 Jahre oder länger Bestand haben und zumeist nur unter großen Verlusten vorzeitig beendet werden kann. Ein Lebensversicherer geht mit Vertragsschluss eine enorme Verpflichtung ein“, betont Jürgens, der den Verkauf der Bestände an eine Run-off-Firma daher in fast allen Fällen für unverzeihlich hält. „Es wäre nur dann tragbar, wenn der Lebensversicherer seinen Konkurs vor Augen hätte. Aber in den Vorgängen, die wir in den letzten Jahren gesehen haben, ging es zumeist nur um hausinterne Optimierung“, so Jürgens weiter.

Der Kunde und seine Altersversorgung als Handelsware: Viele Kunden haben traditionsreichen Versicherern wie etwa der Volksfürsorge oder der Generali vertraut und finden sich dann plötzlich mit ihrer Altersversorgung bei einem Run-off-Optimierer wieder, der durch angeblich bessere

Technik und weitgehend ohne jeden Kundenservice „das Beste“ aus dem Kapital zur Altersversorgung rausholen soll. Natürlich für die eigene Rendite, denn solche Optimierer handeln vor allem für den eigenen Vorteil. „Das war und ist eine Schande für die deutsche Versicherungsindustrie. Ich hoffe sehr, dass uns weitere unmoralische Run-off-Entscheidungen der deutschen Lebensversicherer erspart bleiben“, führt Jürgens aus.



»Run-offs sind eine Schande für die deutsche Versicherungsindustrie.«

Klaus Jürgens,
Vertriebsvorstand
PHOENIX MAXPOOL Gruppe AG

Wird der Vertriebsweg Makler unter den aktuellen Branchenentwicklungen leiden? Zumindest in der Kfz-Sparte könnte dies der Fall sein (siehe Interview Seite 28). Seit zwei Jahren schreibt die Kfz-Versicherung tiefrote Zahlen. Laut einem Bericht des „Versicherungsboten“ konnte 2023 kein einziges Versicherungsunternehmen in diesem Segment kostendeckend arbeiten, auch im letzten Jahr sah es fatal aus, geschätzt wurde ein branchenweiter Verlust von 2 Milliarden Euro. Als Ursachen gelten einerseits die steigenden Preise für Ersatzteile, zunehmende Werkstattkosten, die zunehmende Digitalisierung der Fahrzeuge sowie die Auswirkungen von Inflation und Lieferkettenproblemen. Und andererseits eine jahrelang zögerliche Preispolitik der Kfz-Versicherer, die aus Wettbewerbsgründen viel zu spät die Prämien nach oben anpassten.

Die meisten Experten sehen aber den Vertriebsweg Makler eher stärker werden und die Ausschließlichkeit klar auf dem Rückzug. Für Neumakler, aber auch für kleine und mittlere Maklerhäuser ist schließlich eine Anbindung an einen Pool oder Serviceanbieter unerlässlich. Direktvereinbarungen

sind keine Alternative, weil sie zeitaufwendig zu verhandeln und viele Versicherer nicht an einer Zusammenarbeit interessiert sind, falls der zu erwartende Umsatz überschaubar ist. Auch Experten wie Oliver Wyman sehen daher keinen Trend zu einem Rückzug der Versicherer vom Poolmarkt.

STARKE VERÄNDERUNGEN IM POOLMARKT

Während der Versicherungsmarkt sich demnach recht resilient zeigt, wirkt der Markt für Maklerpools deutlich volatil. Zusammenschlüsse, Kooperationen und Beteiligungen finanzkräftiger Investoren prägten den Markt in den letzten Jahren. „Der ohnehin schon sehr große Marktführer aus München bildete eine Einheit mit einem Equity-Fonds und beschaffte sich somit praktisch unbegrenzte Mittel. Zwei weitere Akteure der Branche sind börsennotiert und verfügen ebenfalls über beachtliche finanzielle Möglichkeiten. Und blau direkt bildete einen Verbund, nahm ebenfalls einen Investor mit auf und verfügt auch über Ressourcen und Mittel, die wir bei MAXPOOL nicht kennen“, so beschrieb Oliver Drewes kürzlich den Status quo im Magazin „Der Versicherungsmakler“. »

» Mit einem sehr guten Bestandsführungssystem und dem persönlichen Service unserer Mitarbeiter, bieten wir unseren Maklern ein perfektes Angebot für den Makleralltag.«

Andreas Zak
IT-Vorstand
PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG



Die ungleiche Kapitalausstattung der Pools führt zwangsläufig zu zahlreichen Spekulationen und Gerüchten – das betraf auch die traditionelle Positionierung von PHÖNIX MAXPOOL als inhabergeführter, zu 100 Prozent unabhängiger Maklerpool. So musste zum Beispiel in den Fachmedien vor anderthalb Jahren eine Übernahme durch blau direkt dementiert werden. Stattdessen ging es um eine weitreichende und langfristige strategische Kooperation, die Mehrwerte für beide Unternehmen zugunsten der angeschlossenen Makler schafft. MAXPOOL schloss sich damals dem von blau direkt ins Leben gerufenen Verbund „Pool Alliance“ an, dem auch CHARTA, insuro, WIFO und Finanz-Zirkel angehören.

Und die Kooperation mit blau direkt im Verbund hat sich bewährt. MAXPOOL-Makler profitieren von der Einkaufsgemeinschaft, also von zusätzlichen Partnern und Produkten und optimierten Vergütungen. Zudem haben sie seitdem Zugang zur kompletten IT-Infrastruktur von MAXPOOL und von blau direkt. „Aus Sicht von MAXPOOL bedeutet dies, dass der größte Teil der Technik vom technischen Marktführer blau direkt stammt. Mit zahlreichen sinnvollen und nützlichen Zusatztools, die wir bei MAXPOOL nicht hatten, und mit einem Bestandsführungssystem, welches deutlich stärker und schneller und tiefer im Datenaustausch mit den Versicherern läuft“, so Andreas Zak, IT-Vorstand von MAXPOOL. Dank des

institutionellen Kapitals im Hintergrund von blau direkt besteht eine Zukunftsfähigkeit insbesondere in Sachen KI, die ein mittelständischer Maklerpool allein nicht dauerhaft sicherstellen kann.

DIE VORTEILE VON POOL-KOOPERATIONEN AUF AUGENHÖHE

MAXPOOL kann sich dank der Kooperation auf die eigenen Stärken konzentrieren, nämlich auf vertriebsrelevante Mehrwerte, die selbst blau direkt nicht bietet. „Wir konzentrieren uns zudem auf die Fachberatung der Maklerbetriebe und auf den Service in der Abwicklung. Kurzum: Wir konzentrieren uns auf Versicherungen und auf Vertrieb. Also auf die Bedürfnisse der Maklerbetriebe im täglichen Geschäft und auf die Beratungsleistung für Kundinnen und Kunden“, fasst Drewes zusammen.

Und der Erfolg gibt MAXPOOL recht! Nach einigen Umstellungsschmerzen im Sommer 2024 stellt der Pool derzeit Monat für Monat neue Umsatzrekorde auf. „Im vierten Quartal 2024 und auch im Januar 2025 lagen wir etwa im Neugeschäft jeweils rund 25 bis 30 Prozent höher als in den Vorjahreszeiträumen. Wir sind sehr zufrieden mit der Kooperation und mit der allgemeinen Geschäftsentwicklung, wofür wir unseren kooperierenden Maklerbetrieben nicht genug danken können“, so Vorstand Oliver Drewes.

Im Gegenzug verfügen blau-direkt-Makler über Zugriff auf die innovativen MAXPOOL-Deckungskonzepte in den Bereichen Unfall, Wohngebäude und Hausrat sowie Tierhalter- und Privathaftpflicht. Früher verfolgte PHÖNIX MAXPOOL die Philosophie, alle wesentlichen Arbeitsinhalte hausintern und in Eigenregie übernehmen zu wollen. Diese Philosophie ist angesichts der aktuellen Herausforderungen nicht mehr zeitgemäß. Sinnvolle Bündelung der unabhängigen Kräfte lautet stattdessen das neue Credo.

Eine Übernahme von MAXPOOL durch blau direkt ist kein Thema. Dazu Drewes: „Hierüber wurde seit der Begründung der Kooperation in 2023 nicht gesprochen. Wir sind aktuell in unserem 109. Geschäftsjahr als PHÖNIX, und wir schreiben voraussichtlich in 2025 ein neues Rekordjahr.“

Ich habe keinen Zweifel am Fortbestand unseres Hauses und an unserem Erfolg. Ob es einmal zu einer sinnvollen Beteiligung kommen kann, werden wir in der Zukunft sehen. Damit planen wir nicht!“

Viele Branchenexperten erwarten, dass die Konsolidierung in der Poolbranche weiter voranschreitet. Zum Beispiel in der AssCompact-Trendstudie in Zusammenarbeit mit Oliver Wyman, für die 30 Pool- und Serviceanbieter befragt und analysiert wurden. Diese decken rund 90 Prozent des gesamten Marktvolumens ab. Demnach haben viele Poolanbieter den Anschluss verloren. Ein essenzieller Faktor für Wachstum ist das Investment in Technologie, insbesondere in die IT. Denn so steigern Pools ihre Leistungsfähigkeit und befeuern weiteres Wachstum.

DIE FOLGEN DER KONSOLIDIERUNG IM POOLMARKT

Laut der AssCompact-Studie werden folgende Zukunftstrends die Poolmarkt-Landschaft prägen: So werde es in Zukunft sechs bis sieben große Pools und Verbände mit entsprechend starker finanzieller Ausstattung und umfangreichem Serviceangebot für Makler geben. Außerdem werden sich einige Spezialisten mit Nischenangeboten behaupten. Wer sich hingegen als kleiner oder mittelgroßer Pool zwischen diesen beiden Stühlen befindet und heute bereits kein effizientes Wachstum zeigt, für den wird es laut den Studienergebnissen problematisch. Eine Sorge, die MAXPOOL aufgrund seiner zukunftsicheren Positionierung nicht mehr hat.

Denn die Kooperation mit blau direkt und den weiteren Poolpartnern bietet einen leistungsfähigen Verbund für Technik, Einkauf und Innovation. MAXPOOL liefert die Unabhängigkeit in der Produktauswahl, in der umfassenden Produktberatung und im Service. „Wir sehen uns für unsere kooperierenden Maklerbetriebe bestens positioniert, um langfristig gut und erfolgreich zusammenarbeiten zu können. Unser Verbund mit blau direkt und den übrigen Poolpartnern im Rahmen der Pool Alliance sehen wir als Ganzes zudem in absehbarer Zeit als größte Vereinigung am Markt der Maklerpools“, so Drewes abschließend. Die Zukunft kann kommen! »

Die Vergütungsstruktur ist bei einigen Versicherern verrutscht

Werden Versicherer künftig auf Pools als Vertriebsweg verzichten? HDI bietet seit 1. Oktober 2024 über Pools kein Neugeschäft mehr in der Kfz-Versicherung für Privatkunden an. Auch das Geschäft in den privaten HUS-Sparten über Pools wurde dort eingeschränkt. MAXPOOL-Chef Oliver Drewes nimmt Stellung.

HDI begründete den Schritt damit, dass die BaFin ein kostendeckendes Geschäft erwartet, nach den marktweiten Verlusten der Anbieter in der Kfz- und der privaten Sachversicherung. Ist das nachvollziehbar?

Die Schadenquoten im Poolgeschäft sind zumindest nach unseren Auswertungen bei MAXPOOL keinesfalls schlechter als in anderen Vertriebswegen. Was da im Oktober bei HDI los war, erschließt sich mir nicht. Natürlich müssen Versicherer auskömmliche Tarife führen, und natürlich gibt es immer mal wieder Anpassungsbedarf. Aktuell sind insbesondere Gebäudeversicherungen und der Kfz-Markt fast flächendeckend untertarifert. Das hat aber keinesfalls etwas mit dem Vertriebsweg der Makler oder Maklerpools zu tun.

Sind Pools für die Versicherer zu teuer geworden?

Bekanntlich verdienen Maklerpools in der Spitze ein paar Punkte für die Bündelung des Geschäfts und für die technische Verarbeitung und Vereinfachung der Geschäftsabwicklung. Dies sollte sich aber natürlich aus Sicht der Versicherer entsprechend rechnen, im Vergleich zu den anderen Vertriebswegen. Wenn dies nicht der Fall ist und das Maklergeschäft somit zu teuer aus Versicherersicht wird,

dürfte die allgemeine Vergütungsstruktur des Versicherers verrutscht sein. Wenn also jeder Maklerbetrieb, auch mit wenig Umsatz, bereits sehr hohe Vergütungen vom Versicherer bekommt, der Maklerpool somit noch ein paar Punkte auf eine im Allgemeinen bereits zu hohe Vergütung „on top“ erhält, damit es wieder in den Markt passt, dann wird es irgendwann möglicherweise zu teuer. Dann liegt aber der Schlüssel nicht im strategischen Marktaustritt aus dem sehr großen Geschäftsbereich mit den Pools, sondern vielmehr in einer Neustrukturierung der gesamten Vergütungen.

Wie könnte das zum Beispiel aussehen?

Vergütungen müssen in gewisser Weise an Geschäftsvolumen und an Art und Umfang der Prozessabläufe angelehnt sein, um zeitgemäß und modern zu sein. Versicherer, die in vertriebstechnischer Sicht gut geführt sind, haben das schon lange verstanden. Und natürlich braucht es in den notleidenden Sparten entsprechende Prämienanpassungen, um die allgemeinen Defizite zu kompensieren, die garantiert nicht durch die geringe Poolmarge verursacht wurden. Insofern rechne ich in Zukunft nicht mit weiteren Schwierigkeiten aus dieser Richtung, die sich speziell auf Maklerpools beziehen.



*»Die Untertarifierung
mancher Sparten
hat keinesfalls etwas mit
dem Vertriebsweg
der Makler oder mit
Maklerpools zu tun.«*

Das heißt, der Vertriebsweg Makler wird nicht hinter die AO zurückfallen?

Aus meiner Sicht wird es der Markt der Ausschließlichkeitsvermittler zunehmend schwerer haben, schon durch Effekte, die die künstliche Intelligenz mit sich bringen wird. Die bereits laufende Entwicklung zahlt vielmehr auf effiziente Produktvergleiche und damit auf den Makler-Vertriebsweg ein, wenn der Maklerbetrieb es versteht, sich mit den Tools der KI und der künftig immer stärker werdenden Onlinebetreuung sauber zu vernetzen. Dafür sind wir als MAXPOOL und die anderen Poolanbieter heute schon sehr relevant und künftig immer bedeutsamer für den Maklerbetrieb. <