

## maxpool wird nicht mit „Online-Bestandsräubern“ kooperieren



Oliver Drewes (Geschäftsführer) © maxpool Servicegesellschaft für Finanzdienstleister mbH

**In der aktuellen Diskussion um die so genannten „FinTech- Anbieter“ bezieht maxpool Stellung und kündigt FinTech-Gesellschaften die Zusammenarbeit. Der Hamburger Maklerpool bekennt sich damit zu den objektiv beratenden Versicherungsmaklern.**

„Wir verstehen uns als Partner des Maklers und nicht als Partner von FinTechs, die erkennbar auf qualitative Beratung verzichten und oftmals gar rücksichtslos handeln“, so maxpool-Geschäftsführer Oliver Drewes. Deshalb kündigt maxpool Kooperationspartnern, die zunächst als Makler an den Maklerpool angebunden wurden und erst im Nachhinein erkennbar auf Beratung verzichten haben, umgehend die Zusammenarbeit. Eine Kooperation mit den großen aus Funk und Fernsehen bekannten Anbietern lehnte der Maklerpool trotz einiger Anfragen bereits von Beginn an kategorisch ab.

### Digitalisierung des Maklers

Neue Finanztechnologien stellen für maxpool die Zukunft der Branche dar. „Die Digitalisierung des Maklers dabei aber mit den Geschäftsmodellen von anonymen FinTechs-Startups zu verwechseln, ist aus meiner Sicht falsch. Kooperationen mit FinTechs, die nur Bestände einsammeln, halten wir für nicht partnerschaftlich gegenüber Maklern, die verantwortungsvoll für eine individuelle Kundenberatung einstehen“, führt Drewes weiter aus. "Da müssen wir uns entscheiden und natürlich bekennen wir uns ganz klar zu dem der objektiv beratenden Makler, der den Markt für uns als Maklerpool bildet."

maxpool arbeitet derzeit an einem innovativen Endkundenzugang nebst App und steht kurz vor der Markteinführung. Der Qualitätspool legt dabei eine grundlegend andere Herangehensweise an den Tag als einige Mitbewerber oder FinTechs, die ihre technischen Ansätze bestenfalls aus Verzweiflung mit ein wenig Beratung ergänzen. Vielmehr läuft es bei maxpool andersherum: Die Hamburger lassen die unabhängige Beratungsleistung des Maklers im Zentrum und flankieren diese mit moderner Online-Technik. Der Makler muss dabei nicht befürchten, die Datenhoheit zu verlieren oder dass die Technik an ein kapitalstarkes FinTech oder an größere Player meistbietend verkauft werden könnte. „Hinter einem System muss aus unserer Sicht immer ein Makler stehen, der die Verantwortung für seinen Kunden trägt und diesem im Ernstfall auch beratend zur Seite steht. Die Technik kann und sollte das nur vereinfachen und unterstützen. Versicherungen sind eben komplex und eine ernste und wichtige Angelegenheit und somit kein Onlinespiel“, so Drewes.

## Es geht um Qualität

Die derzeit marktüblichen Geschäftsmodelle der FinTech-Anbieter zielen aus Sicht von maxpool vor allem darauf ab, Kundenbestände über eine reizvolle App, über Täuschungen oder über Provisionsweitergaben an den Kunden zu gewinnen. Dabei wird ganz oder größtenteils auf die eigentliche Beratung als Makler verzichtet. „Viele der derzeitigen Online-Startups werden schon aus Haftungsgründen in eine mittelfristig vorhersehbare Katastrophe hineinlaufen. Nur Manager mit einer klaren Exit-Strategie können dieses Thema entspannt sehen. Kunden werden bei komplexeren Fragestellungen oder im Schadenfall schnell merken, wie wichtig eine umfassende Beratung durch einen qualifizierten Makler ist. maxpool stellt Qualitätsansprüche an sich selbst und an seine Kooperationspartner. Da passt eine Kooperation mit reinen Bestandssammlern, die am liebsten die Kundenberatung insgesamt an den Pool auslagern würden, keinesfalls. Nicht jeder der Maklerstatus hat, hat es auch verdient als Makler gesehen zu werden“, stellt Oliver Drewes klar.

Qualitätsberatung in einem anspruchsvollen Markt – wie der Branchendienst procontra vermeldete, ist selbst Onlinegigant Google vor dieser Herausforderung zurückgeschreckt und mit Google Compare folglich aus dem Vergleichsgeschäft ausgeschieden.

Der inhabergeführte Maklerpool maxpool ist an einer dauerhaft partnerschaftlichen Geschäftsentwicklung mit Maklern interessiert. „Wir klinken uns bei dem FinTech-Hype, der am Markt um die beratungsfreien Bestandssamler gemacht wird, aus und bleiben unserer Linie als Maklerpool selbstverständlich dauerhaft treu. Und in wenigen Monaten startet auch bei uns und sicherlich im gesamten Maklermarkt ein ganz anderes FinTech 2.0, eine sinnvolle Kombination aus qualifizierter Beratung, die durch moderne Onlinetechnik unterstützt wird“, kündigt Drewes an.

### Pressekontakt:

Nina Kehrle  
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  
Friedrich - Ebert - Damm 143  
22047 Hamburg

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

### **Über maxpool Servicegesellschaft für Finanzdienstleister mbH**

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.