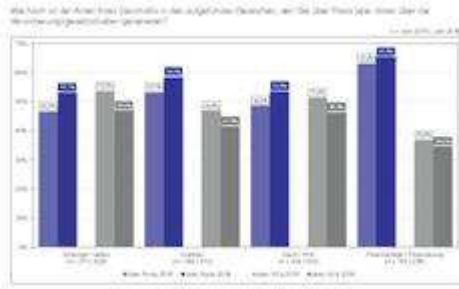


Beratung

05.04.2016

Makler sichern Unabhängigkeit auch über Pools



Pools und Verbünde sind für nahezu jeden zweiten Makler unverzichtbar, wie eine aktuelle Maklerpoolstudie zeigt. Doch die Makler sind wählerischer geworden und vertrauen häufig nur noch ein bis zwei Pools.

Vermittler haben durchschnittlich 2,5 Poolanbindungen (2015: 2,7) und arbeiten im Schnitt seit 12,3 Jahren regelmäßig mit Pools und Dienstleistern zusammen (2015: 10,6 Jahre). Immer mehr Makler konzentrieren sich jedoch nur noch auf ein oder zwei Pools (59,1 Prozent). Das ergab die Studie „Asscompact Award – Pools & Dienstleister 2016“. Sie basiert auf einer Online-Befragung, an der

752 unabhängige Vermittler teilgenommen haben. Die Studie wird von der BBG Betriebsberatungs GmbH in Zusammenarbeit mit dem Institut für Versicherungsvertrieb Beratungsgesellschaft mbH (IVV) herausgegeben. Seit 2015 werden die Studien von Professor Dr. Matthias Beenken (Fachhochschule Dortmund) als wissenschaftlichem Beirat begleitet.

Der beliebteste Pool und Dienstleister der unabhängigen Vermittler ist Fonds Finanz. Der Münchener Maklerpool konnte seine Vorreiterstellung in den Bereichen Vorsorge/Leben und Kranken bestätigen und ist nun auch in den Bereichen Komposit und Finanzen Spitze. Die Maklergenossenschaft Vema errang jeweils Silber in den Bereichen Vorsorge/Leben und Komposit, gefolgt von Invers (Vorsorge/Leben) und Blau Direkt (Komposit). Invers war auch in der Krankenversicherung (Silber) und bei Finanzen (Bronze) erfolgreich, Blau Direkt zudem im Krankbereich (Bronze). Im Bereich Finanzen verlor die BCA/Bank für Vermögen (BfV) den Spitzenplatz und eroberte Silber.

Neben den Rankings enthält die Studie weitere spannende Informationen zur Entwicklung des Poolmarktes. Die Courtageeinnahmen über Pools verteilen sich wie folgt: 43,1 Prozent Komposit (2015: 46,2 Prozent), 21,7 Prozent Vorsorge/Leben (2015: 25,5 Prozent), 16,8 Prozent Finanzen (2015: 16,1 Prozent), 13,2 Prozent Kranken/Pflege (2015: 10,4 Prozent), 3,7 Prozent betriebliche Altersversorgung und 1,6 Prozent sonstiges, zum Beispiel Bausparen.

75 Prozent aller Vermittler arbeiten regelmäßig mit Pools zusammen. Im Versicherungsbereich stieg der über Pools vermittelte Geschäftsanteil in allen Bereichen – zulasten des Direktgeschäfts der Makler mit Versicherern (siehe Grafik). Vor allem die Bewahrung der eigenen Unabhängigkeit (39 Prozent), der Zugang zu mehr Gesellschaften (35 Prozent) und exklusive Deckungskonzepte (34 Prozent) sind die wichtigsten Gründe für Makler, mit Pools zu kooperieren.

In der Wahrnehmung der unabhängigen Vermittler ist mit 48 Prozent eine potenzielle Insolvenz oder Schließung des Pools das größte Risiko. 30 Prozent gaben an, in der fehlenden Freigabe zur Übertragung von Bestandsverträgen ein Wagnis zu sehen. Zwei von drei Maklern zahlen eine Jahresgebühr an Pools oder Verbünde, im Schnitt 1.000 Euro pro Jahr, sagen 23 Prozent der Makler. Mehr als 40 Prozent haben auch schon mal die Kooperation mit einem Pool beendet, meist wegen schlechter Erfahrungen (32 Prozent), Servicemängel (30 Prozent) oder Kooperation mit anderen Pools (21 Prozent).

Detlef Pohl

(Grafik: BBG)

Weiterführende Links:

Wem gehören die Bestände bei Pools?

Bezugshinweis zur Studie

Am 7. und 14. Juni findet „Pools & Finance“ statt