

Suchen...

Home
 Heft-Archiv
 Termine
 Kontakt
 Impressum
 Datenschutzerklärung

HOME | HEFT-ARCHIV | TERMINE | KONTAKT | IMPRESSUM | DATENSCHUTZERKLÄRUNG






 SUCHEN... 

PROVISION
 Erfolg ist lesbar



Harter Poolmarkt – Viele Maklerpools mit unterdurchschnittlicher Umsatzrentabilität

FP on 26. Mai 2015 at 11:06

Gerade einmal 2,19 Prozent Umsatzrentabilität erreichen Pools durchschnittlich. Zu diesem Ergebnis kommt die V.E.R.S. Leipzig GmbH in ihrer **Maklerpool-Analyse 2014**, die sich vor allem mit Geschäftsmodellen und Transparenz der Pools in Deutschland befasst. Dabei konnten die Studienmacher nur für 11 der 32 getesteten Pools überhaupt eine Umsatzrendite ausweisen. Für alle anderen lagen nicht genügend belastbare Zahlen vor. Zeit genug hatten die Unternehmen jedenfalls. Denn der Durchschnittswert fasst die Ergebnisse aus den Jahren 2010, 2011 und 2012 zusammen.

Das überraschend niedrige Ergebnis lässt Zweifel zu, inwieweit Pools die langfristigen Folgen von LVRG & Co. verkraften können, denn im Schnitt erreichen mittelständische Unternehmen in Deutschland immerhin 6,7 Prozent (Quelle: Statista). Normal ist demnach eine dreimal höhere Umsatzrentabilität. Im Test der Leipziger erreichte diese Marke nur Spitzenreiter **blau direkt** mit einer Umsatzrendite von 10,71 Prozent, gefolgt von der **Fonds Finanz** mit 5,22 Prozent. Am deutlichsten verfehlt hat diese Marke die **1:1 AG**, die sogar eine negative Umsatzrendite von -6,29 Prozent im dreijährigen Erfassungszeitraum ausweist.

WEITERE INFORMATIONEN [STUDIE „MAKLERPOOLANALYSE 2014“](#)

TITELBILD [RETO KLINDT](#)

AUSGABE [#18](#)

KATEGORIEN [PRODUKTIV](#)

TAGS: [LVRG](#) [MAKLERPOOL](#) [UMSATZRENTABILITÄT](#)

 0
 5
 24
 3
32
 X GETEILT

RELATED ARTICLES



BLAU DIREKT ERHÖHT LV-PROVISION



BEAMTE UND ONLINE-VERKAUF? KLAPPT BESSER, ALS VIELE DENKEN!