



Die beliebtesten Pools und Dienstleister 2016

(ac) 757 Makler und Mehrfachvertreter nahmen dieses Jahr die Poolanbieter unter die Lupe und teilten AssCompact mit, welche Pools derzeit in der Zusammenarbeit favorisiert werden und wie zufrieden sie mit den Pools sind.

Die Rückmeldungen der unabhängigen Vermittler in der aktuellen Untersuchung von AssCompact belegen die uneingeschränkt hohe Bedeutung von Maklerpools, Dienstleistern, Haftungsdächern und Verbänden im Finanz- und Versicherungsbereich. Etwa 70% sprechen ihnen zukünftig eine große Bedeutung zu und der Anteil am Poolgeschäft nahm im Vergleich zum Vorjahr in allen Sparten ebenfalls zu. Innovative Angebote im Produkt- und Servicebereich verbessern die „Brückenfunktion“ der Pools und Dienstleister und sorgen für Win-win-Situationen aller Beteiligten.

Fonds Finanz generiert mit Abstand das meiste Geschäft

Die Fonds Finanz setzt sich in allen untersuchten Bereichen an die Spitze – und das mit teilweise deutlichem Vorsprung. Sie vereinnahmt im Vorsorge/Leben-Bereich viermal so viele Geschäftsanteile wie die zweitplatzierte VEMA und die knapp dahinter rangierende INVERS. Die größten Sprünge nach vorne sind bei blau direkt (von zehn auf vier) und bei Jung, DMS & Cie. (von zwölf auf sechs) zu verzeichnen. In der Sparte Kranken belegen INVERS Rang zwei und blau direkt Rang drei. Im Bereich Komposit löst die Fonds Finanz die VEMA als Spitzenreiter ab und blau direkt verdrängt die ASC Assekuranz-Service Center GmbH von dem Podest. Innerhalb der Sparte Finanzen verliert die BCA/BfV (Bank für Vermögen) ihre Spitzenposition und INVERS erreicht Platz 3.

Die Tabelle zeigt die Top 3-Platzierungen pro Sparte auf (Vorjahresergebnisse in Klammern).

Vorsorge/Leben	
Platz 1	Fonds Finanz (1)
Platz 2	VEMA (2)
Platz 3	INVERS (5)
Kranken	
Platz 1	Fonds Finanz (1)
Platz 2	INVERS (4)
Platz 3	blau direkt (6)
Komposit	
Platz 1	Fonds Finanz (2)
Platz 2	VEMA (1)
Platz 3	blau direkt (5)
Finanzen	
Platz 1	Fonds Finanz (2)
Platz 2	BCA /BfV (1)
Platz 3	INVERS (-)

Basis des Rankings: Höhe des Geschäftsanteils

VEMA weiterhin sehr servicestark

In der Zusammenarbeit mit Pools ragen zwei Leistungsmerkmale heraus: zum einen die Beratungs- und Angebotssoftware und zum anderen die Unabhängigkeit eines Pools. Wer in diesen beiden Kriterien punkten kann, verbessert seine Marktpositionierung nachhaltig. Neben diesen beiden Aspekten spielt auch das Image eines Pools eine entscheidende Rolle, da

es ein wichtiger Treiber für die Gesamtzufriedenheit der unabhängigen Vermittler ist. Insgesamt sticht die VEMA bei sehr vielen Leistungskriterien mit ausgezeichneten Werten hervor. So wird ihr beispielsweise das beste Image in den Bereichen Vorsorge/Leben, Kranken, und Komposit zugesprochen. Das führt schließlich auch dazu, dass die VEMA die höchsten Weiterempfehlungsquoten erhält. Die beste Beratungs- und Angebotssoftware bieten Fonds Finanz (Vorsorge/Leben), insuro Maklerservice (Kranken), VEMA (Komposit) und INVERS (Finanzen). Bei der wahrgenommenen Unabhängigkeit eines Pools sind die folgenden Pools führend: blau direkt (Vorsorge/Leben und Kranken), VEMA (Vorsorge/Leben und Komposit) sowie INVERS (Finanzen). Die Tabelle fasst die jeweils besten Anbieter der drei erläuterten Kriterien in den Bereichen Vorsorge/Leben und Kranken zusammen:

Leistungskriterium	Bester Anbieter (Vorsorge/Leben)	Bester Anbieter (Kranken)
Image	VEMA	VEMA; insuro Maklerservice
Beratungs- und Angebotssoftware	Fonds Finanz	insuro Maklerservice
Unabhängigkeit	blau direkt; VEMA	blau direkt

Zwei Drittel nutzen die Poolleistungen kostenfrei

Im Durchschnitt arbeiten die Versicherungsmakler mit 2,6 Pools zusammen. Gut die Hälfte aller Befragten hat sogar nur eine bis zwei Poolanbindungen. Insgesamt betrachtet bezahlt lediglich ein Drittel der Makler und Mehrfachvertreter einen Beitrag bzw. eine Gebühr für das Dienstleistungsangebot bzw. die Mitgliedschaft eines Pools/Dienstleisters/Haftungsdachs/Verbunds. Diese Gebühr schwankt im Mittel zwischen 500 und 1.000 Euro pro Jahr. Die verbleibenden 67%, die keinen jährlichen Beitrag entrichten, glauben mehrheitlich, dass sich die Poolanbieter durch Superprovisionen/-courtagen der Versicherer finanzieren. Nur jeder Fünfte vermutet darüber hinaus auch Festvergütungen der Versicherer. Auf die Frage, ob das Auswirkungen für den Endkunden hat, antworten 92% mit Nein. Ihrer Meinung nach ist es für ihre Kunden nicht von Belang, da sie selbst die Zusatzkosten der Pools durch geringere Provisions-/Courtagessätze finanzieren. Lediglich 8% vertreten die Ansicht, dass die Finanzierung des Pools durch Versicherer für ihre Kunden von Nachteil ist, weil es die Produkte verteuert bzw. die Rendite verringert.

Unabhängigkeit, Unabhängigkeit und nochmals Unabhängigkeit

Für die Makler und Mehrfachvertreter ist die Bewahrung der Unabhängigkeit von zentraler Bedeutung. Daher erwarten sie



Die Studie „AssCompact AWARD – Pools und Dienstleister 2016“ kann unter www.asscompact.de oder über nebenstehenden QR-Code bezogen werden.

laut Studie zukünftig auch von den Poolanbietern unabhängige Vergleichsprogramme und die Unterstützung der Unabhängigkeit der Makler. Das bedeutet somit auch, dass auf Umsatzvorgaben verzichtet werden soll. Eine hochwertige Abwicklungs- und Beratungssoftware sowie eine breite Produktauswahl bzw. Produktvielfalt stehen ebenfalls auf ihrer Wunschliste. Zu den größten Risiken in der Zusammenarbeit mit Pools und Dienstleistern zählen weiterhin die Insolvenz bzw. Schließung und der Verlust der Unabhängigkeit der Pools. Darüber hinaus ist es den unabhängigen Vermittlern sehr wichtig, keine Einschränkungen bei der Übertragung von Bestandsverträgen zu haben.

Bestandssicherheit für Makler von großer Bedeutung

92% der Befragten geben an, dass sie bei der Auswahl eines Pools darauf achten, dass der Pool dem Makler vertraglich zusichert, dass die Bestände ausschließlich ihm gehören und nicht in eine eventuelle Insolvenzmasse fallen können. Das Thema Bestandskauf bzw. Bestandsverkauf steigt in der Wahrnehmung der Vermittler deutlich an. Im Vergleich zum Vorjahr stehen 17% mehr – insgesamt 47% – Makler und Mehrfachvertreter dem Dienstleistungsangebot eines Maklerpools für den Verkauf des Unternehmens bzw. der „Bestände“ grundsätzlich aufgeschlossen gegenüber.

Zur Studie

An der durchgeführten Umfrage beteiligten sich 757 Makler und Mehrfachagenten aus dem Adresspool der bbg Betriebsberatungs GmbH. Die Stichprobe (Ø-Alter = 52,7 Jahre; Ø-Berufserfahrung = 22,5 Jahre; 11,5% weiblich; 88,5% männlich) stellt ein sehr gutes Abbild der Assekuranz- und Finanzvermittler hinsichtlich der Alters- und Geschlechtsstruktur dar.

Die Studie „AssCompact AWARD – Pools und Dienstleister 2016“ kann zum Einzelpreis von 1.950 Euro zuzüglich gesetzlicher MwSt. erworben werden. Ansprechpartner ist Florian Stasch (Tel. 0921 75758-38, E-Mail: stasch@bbg-gruppe.de). Alle weiteren AssCompact Studien können im Internet unter www.asscompact-studien.de bezogen werden.