



# Die beliebtesten Pools und Dienstleister aus Maklersicht

(ac) Die Studie „AssCompact AWARD – Pools & Dienstleister 2018“ hat den Poolmarkt aus Sicht der unabhängigen Vermittler untersucht: Mit welchen Anbietern arbeiten die Makler aktuell am meisten zusammen? Wer gewinnt und wer verliert in der Gunst der Maklerschaft?

**G**enerell ist festzustellen, dass die Geschäftsanteile über Pools über alle Bereiche hinweg gestiegen sind. Das heißt, es werden mehr Vermittlungen über die Intermediäre als direkt über die Versicherungsgesellschaften eingereicht. In konkreten Zahlen bedeutet das, dass im Bereich Vorsorge/Leben derzeit 57,9% über Pools generiert werden (Vorjahresstudie: 56,3%), im Bereich Kranken 61,7% (59,0%), im Bereich Sach/HUK 56,1% (55,7%) und im Bereich Finanzanlage/Finanzierung sogar 72,2% (64,8%). Dieser Trend wird sich nach Angaben der befragten Vermittler auch fortsetzen. Mehrheitlich wird eine wachsende Bedeutung der Pools erwartet. Lediglich bei der betrieblichen Altersversorgung und dem industriellen Schaden-/Unfallgeschäft sind die Makler und Mehrfachvertreter etwas pessimistischer. Das sind Ergebnisse der Studie „AssCompact AWARD – Pools & Dienstleister 2018“. Welche Pools, Verbände, Haftungsdächer und Dienstleister in den vergangenen zwölf Monaten den höchsten Geschäftsanteil verbuchen konnten und mit wem die Makler am zufriedensten waren, zeigt ebenfalls die aktuelle Untersuchung von AssCompact.

## Fonds Finanz baut Vorsprung aus

In den vier analysierten Kategorien (Vorsorge/Leben, Kranken, Sach/HUK und Finanzanlage/Finanzierung) setzt sich Fonds Finanz erneut an die Spitze. Während sich bei den Konkurrenten einige Verschiebungen ergaben, ver-

zeichnet Fonds Finanz im Vorjahresvergleich durchweg einen größeren Vorsprung auf die Verfolger. Eine weitere positive Entwicklung verzeichnen VEMA und blau direkt, die sich im Bereich Vorsorge/Leben und Kranken jeweils um einen Platz verbessern und das Treppchen komplettieren. Zudem behaupten sie ihre Plätze 2 und 3 aus dem Vorjahr im Bereich der Schaden-/Unfallversicherungen. Im Bereich der Finanzanlage/Finanzierung schieben sich BCA und Prohyp nach vorne und verbessern sich von den Rängen 4 und 5 auf den Silber- bzw. Bronze-Rang. Hervorzuheben ist an dieser Stelle, dass sich die BCA in allen Kategorien im Vergleich zum Vorjahr verbessern konnte und teils bis zu vier Ränge gutmachen kann (Bereich Kranken). Die folgende Tabelle zeigt die Top-drei-Gesellschaften der analysierten Bereiche (Vorjahresplatzierung in Klammern).

## Die Favoriten unter den Pools, Genossenschaften und Dienstleistern

Vorsorge / Leben	
Platz 1	Fonds Finanz (1)
Platz 2	VEMA (3)
Platz 3	blau direkt (4)
Kranken	
Platz 1	Fonds Finanz (1)
Platz 2	VEMA (3)
Platz 3	blau direkt (4)
Sach / HUK	
Platz 1	Fonds Finanz (1)
Platz 2	VEMA (2)
Platz 3	blau direkt (3)
Finanzanlage / Finanzierung	
Platz 1	Fonds Finanz (1)
Platz 2	BCA/Bank für Vermögen (4)
Platz 3	Prohyp (5)

Basis des Rankings: Höhe des Geschäftsanteils

## Maklerzufriedenheit mit den Anbietern

Für einen detaillierten Blick auf die Angebote der Pools und Dienstleister wurden die Teilnehmer der Befragung gebeten, die Anbieter anhand von zwölf Leistungskriterien zu bewerten. Dabei stehen insbesondere die Dimensionen Unternehmensführung, Produktmanagement, Vertriebsunterstützung und Abwicklungsservice im Fokus. Ein Teilaspekt der Unternehmensführung stellt beispielsweise die Aufnahmepolitik der Pools dar – also etwaige Aufnahmegebühren, Mitgliedsbeiträge oder Nutzungsgebühren. Die besten Bewertungen erhalten im Bereich Sach/HUK hierbei die Pools Apella und aruna, wobei Apella auch im Bereich Finanzanlage/Finanzierung das Leistungskriterium gewinnt. Bei der Unabhängigkeit der Pools schneiden Apella und aruna ebenfalls hervorragend ab. Bei dem Bestandskundenservice sticht wie in den Vorjahren auch blau direkt hervor und erhält in den drei Bereichen Vorsorge/Leben, Kranken und Sach/HUK die besten Bewertungen. Im Bereich Finanzanlage/Finanzierung sind die Befragten bei diesem Merkmal mit Fonds Finanz am zufriedensten. Die Servicesieger ausgewählter Leistungskriterien werden in der nachfolgenden Abbildung beispielhaft für die Bereiche der Sach/HUK und Finanzanlage/Finanzierung aus Vermittlersicht aufgelistet:

### Die Sieger in ausgewählten Leistungskriterien

Leistungskriterien	Beste Anbieter (Sach/ HUK)	Beste Anbieter (Finanzanlage/ Finanzierung)
Aufnahmepolitik	Apella, aruna	Apella
Unabhängigkeit	aruna	Apella
Bestandskundenservice	blau direkt	Fonds Finanz

Die unabhängigen Vermittler legen besonders Wert auf die Aufnahmepolitik und Unabhängigkeit. Quelle Tabellen: AssCompact

Eine hohe Servicequalität wirkt sich auch signifikant auf die zukünftige Zusammenarbeit aus. So besteht zwischen der Gesamtzufriedenheit und der Weiterempfehlungsbereitschaft ein sehr hoher Zusammenhang. Weiterhin weist die Analyse eine signifikant positive Korrelation zwischen der Gesamtzufriedenheit und dem generierten Geschäftsanteil (Share of Wallet) auf. Somit wird bestätigt, dass eine Optimierung des Serviceangebotes für Makler langfristig zu einem höheren ökonomischen Erfolg führt.

## Bewahrung der Unabhängigkeit bleibt das höchste Gut

Neben den Bewertungen der einzelnen Pools ermittelte die Studie „AssCompact AWARD – Pools & Dienstleister 2018“ allgemeingültige Aspekte, die Versicherungsmakler und Mehrfachvertreter bei der Poolzusammenarbeit zugrunde legen. So ist die Bewahrung der Unabhängigkeit für die Vermittler wie schon im letzten Jahr der wichtigste Grund (44,6%) für die Zusammenarbeit mit den Pools, Dienstleistern, Haftungs-dächern oder auch Verbänden. Auch die Unterstützung bzw. Erleichterung von administrativen Prozessen (32,2%), eine hohe Produktbreite aus einer Hand (30,9%), exklusive Deckungskonzepte (28,7%), der Zugang zu mehr Gesellschaften (28,5%) sowie einfache Antragsprozesse/ Policierungen (26,5%) zählen zu den entscheidenden Gründen. Die beiden größten Risiken für eine Zusammenarbeit sehen die Vermittler in einer Insolvenz/Schließung des Pools bzw. Dienstleisters (48,2%) sowie dem Verlust der so wichtigen Unabhängigkeit (41,1%). Etwa ein Drittel der Vermittler hat schon einmal die Zusammenarbeit mit einem Pool oder Dienstleister beendet. Die zwei am häufigsten genannten Gründe dafür liegen in schlechten Erfahrungen und dem damit einhergehenden Vertrauensverlust in die Zusammenarbeit (41,0%) sowie der Unzufriedenheit mit dem Service (35,8%).

### Über die Studie

An der durchgeführten Umfrage beteiligten sich 546 Makler und Mehrfachagenten. Die Stichprobe (Ø-Alter = 53,0 Jahre; Ø-Berufserfahrung = 23,6 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 & Dienstleister 2018“ kann zum Einzelpreis von 2.250 Euro zzgl. gesetzlicher MwSt. erworben werden. Ansprechpartner ist Florian Stasch (Tel.: 0921 7575838, E-Mail: stasch@bbg-gruppe.de). Alle weiteren AssCompact Studien können im Internet unter [www.asscompact-studien.de](http://www.asscompact-studien.de) bezogen werden. ■



Die Studie „AssCompact AWARD – Pools & Dienstleister 2018“ kann unter [www.asscompact-studien.de](http://www.asscompact-studien.de) oder über nebenstehenden QR-Code bezogen werden.