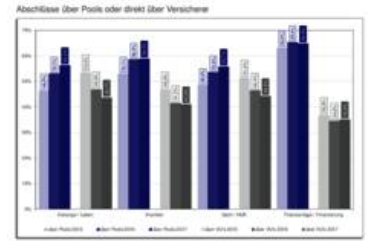


Regulierung und Digitalisierung treiben Pools Makler zu

pi www.portfolio-international.de/newsdetails/article/regulierung-und-digitalisierung-treiben-pools-makler-zu.html

Pools und Verbände sind für nahezu jeden zweiten Makler unverzichtbar, wie eine aktuelle Maklerpoolstudie der BBG Betriebsberatungs GmbH zeigt. Doch die Makler sind wählerischer geworden: Über die Hälfte vertraut jeweils nur noch einem oder zwei Pools. Erwartet wird vor allem digitale Servicekompetenz.



Vermittler haben durchschnittlich 2,6 Poolanbindungen (2015: 2,7) und arbeiten im Schnitt seit 11,4 Jahren regelmäßig mit Pools und Dienstleistern zusammen (2015: 10,6 Jahre). Immer mehr Makler konzentrieren sich jedoch nur noch auf ein oder zwei Pools (56,2 Prozent), was leicht rückläufig ist (2016: 59,1 Prozent). Das ergab die Studie „Asscompact Award – Pools & Dienstleister 2017“. Sie basiert auf einer Online-Befragung, an der 548 unabhängige Vermittler mit 53,2 Jahren Durchschnittsalter teilgenommen haben.

Der beliebteste Pool der unabhängigen Vermittler ist und bleibt Fonds Finanz. Der Münchener Maklerpool konnte seine Vorreiterstellung in allen Bereichen Spitze. Die Netfonds AG errang jeweils Silber in den Bereichen Vorsorge/Leben und Kranken, zudem Bronze im Bereich Finanzen. Die Maklergenossenschaft Vema schaffte Silber im Bereich Komposit sowie zweimal Bronze (Vorsorge/Leben und Kranken). Die restlichen Medaillen gingen an Blau Direkt (Bronze in Komposit) sowie Fonds Konzept (Bronze im Bereich Finanzen). Einiges an Boden verlor damit vor allem BCA.

Neben den Rankings enthält die Studie weitere spannende Informationen zur Entwicklung des Poolmarktes. Die Courtageeinnahmen über Pools verteilen sich wie folgt: 46,2 Prozent Komposit (2015: 43,1 Prozent), 21,3 Prozent Privatvorsorge/Biometrie (2015: 25,5 Prozent), 14,6 Prozent Finanzen (2015: 16,1 Prozent), 11,0 Prozent Kranken/Pflege (2015: 10,4 Prozent), 5,0 Prozent betriebliche Altersversorgung (2015: 3,7 Prozent) und 1,8 Prozent sonstiges, zum Beispiel Bausparen. Im Schnitt nehmen Makler 57.205 Euro Jahrescourtage über Pools ein, fast 5.000 Euro mehr als 2016.

Über 91 Prozent aller Vermittler arbeiten regelmäßig mit Pools zusammen (2015: 75,4 Prozent). Im Versicherungsbereich stieg der über Pools vermittelte Geschäftsanteil in allen Bereichen auf über 55 Prozent – zulasten des Direktgeschäfts der Makler mit Versicherern (siehe Grafik). Im Bereich Kranken werden bereits 59 Prozent der Abschlüsse über Pools platziert. Vor allem die Bewahrung der eigenen Unabhängigkeit (43,8 Prozent gegenüber 39 Prozent 2015), das Back-Office (30 Prozent), hohe Produktbreite aus einer Hand (29,9 Prozent) und exklusive Deckungskonzepte (28,8 Prozent gegenüber 34 Prozent 2015) sind die wichtigsten Gründe für Makler, mit Pools zu kooperieren.

Für 45,3 Prozent (2015: 48 Prozent) ist eine potenzielle Insolvenz oder Schließung des Pools das größte Risiko. Ein Drittel fürchtet um seine Unabhängigkeit und 26,2 Prozent gaben an, in der fehlenden Freigabe zur Übertragung von Bestandsverträgen ein Wagnis zu sehen. Mehr als 40 Prozent haben auch schon mal die Kooperation mit einem Pool beendet, meist wegen schlechter Erfahrungen (39,4 Prozent), Servicemängeln (31,6 Prozent) oder überwiegende Kooperation mit anderen Pools (20,6 Prozent). Ein Drittel der Makler zahlt eine Jahresgebühr an Pools oder Verbände, im Schnitt 1.070 Euro pro Jahr, also rund 70 Euro mehr als 2016. Künftig erwarten die Makler dafür vor allem die Bewahrung ihrer Unabhängigkeit ohne Umsatzvorgaben (60,4 Prozent), Abwicklungs- und Beratungssoftware (57,1 Prozent) sowie unabhängige Vergleichsprogramme (54,5), wobei jeweils Mehrfachnennungen erlaubt waren.

Detlef Pohl

portfolio international 06.04.2017