

# So können Pools und Dienstleister bei Maklern punkten

AC [asscompact.de/nachrichten/so-koennen-pools-und-dienstleister-bei-maklern-punkten](https://asscompact.de/nachrichten/so-koennen-pools-und-dienstleister-bei-maklern-punkten)



Die aktuelle Studie „AssCompact AWARD – Pools & Dienstleister 2018“ hat ermittelt, über welche Pools und Dienstleister die unabhängigen Vermittler derzeit das meiste Geschäft in den vier analysierten Bereichen Vorsorge/Leben, Kranken, Sach/HUK und Finanzanlage/Finanzierung einreichen. Aber auch, worauf die Makler in der Zusammenarbeit mit Pools am meisten Wert legen, hat die Studie untersucht.

## Makler wollen Unabhängigkeit bewahren

Demnach ist es den meisten Befragten bei einer Zusammenarbeit mit einem Maklerpool am wichtigsten, dabei ihre eigene Unabhängigkeit bewahren zu können. So sollte es beispielsweise keine Umsatzvorgaben vonseiten des Pools geben. Unterstützung bei Backoffice und administrativen Prozessen sowie eine hohe Produktbreite aus einer Hand sind weitere Hauptgründe für die Zusammenarbeit mit Pools aus Maklersicht.

Wie zufrieden die befragten Makler und unabhängigen Vermittler mit ihren Pool-Kooperationen sind, konnten sie in der Studie „AssCompact AWARD – Pools & Dienstleister 2018“ anhand der detaillierten Bewertung von zwölf unterschiedlichen Leistungskriterien kundtun, die auf die Dimensionen Unternehmensführung, Produktmanagement, Vertriebsunterstützung und Abwicklungsservice abzielen.

## Vertriebsunterstützung und Image eines Dienstleisters wichtig

In diesem Jahr hängt die Gesamtzufriedenheit der Befragten laut der AssCompact Studie maßgeblich davon ab, wie es um die zentrale Vertriebsunterstützung bestellt ist. Aber auch das Image einer Poolgesellschaft und die bereitgestellten Produkt- und Fachinformationen wirken sich in hohem Maße auf die Gesamtzufriedenheit der Makler mit den jeweiligen Dienstleistern aus. Im vergangenen Jahr war den Vermittlern das Image einer Gesellschaft noch nicht so wichtig gewesen, dafür hatten sie mehr Wert auf die Gestaltung der Courtagereinigungen gelegt. Die sind in diesem Jahr von Rang 3 im Ranking der Leistungskriterien für die Gesamtzufriedenheit auf Rang 5 abgerutscht.

In den Bereichen Vorsorge/Leben und Finanzanlage/Finanzierung hat die Apella die Nase vorn, was die Gesamtzufriedenheit über alle zwölf Leistungskriterien hinweg angeht. In den Bereichen Kranken und Sach/HUK kann besonders die aruna punkten. Beim Kriterium Bestandskundenservice sticht wie in den Vorjahren 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.

## Zusammenarbeit mit bis zu zwei Pools

Aber auch das, was die Zufriedenheit trüben kann, hat die AssCompact Studie ins Visier genommen: Vier von zehn befragten unabhängigen Vermittlern haben der Studie zufolge schon einmal ihre Kooperation mit einem Pool oder Dienstleister beendet. Hauptsächlich ist dies aufgrund von schlechten Erfahrungen und daraus resultierendem mangelndem Vertrauen sowie aus Unzufriedenheit mit dem gebotenen Service geschehen. Oder man hat einfach seine Zusammenarbeit auf andere Maklerpools verlagert. Der Trend geht hier zu einer Reduktion auf ein bis zwei Pools oder Dienstleister.

## Über die Studie

An der Studie „AssCompact AWARD – Pools & Dienstleister 2018“ beteiligten sich 546 Makler und Mehrfachagenten. Die Stichprobe stellt ein sehr gutes Abbild der Assekuranz- und Finanzvermittler hinsichtlich der Alters- und Geschlechtsstruktur dar. Die Studie kann [hier](#) bezogen werden.