

Pools: Transparenzdefizite bei sensiblen Themen

28.04.2015 | Berater | Top News von Robert Krüger Kassissa



Für einige Maklerpools wird die Anpassung des Geschäftsmodells unausweichlich wie eine aktuelle Studie zeigt. Die Unternehmen bemühen sich zwar um Transparenz, dennoch herrschen teilweise noch deutliche Defizite und inakzeptable Geschäftsberichte.

In der Studie „Maklerpoolanalyse 2014 – Entwicklungen, Geschäftsmodelle, Transparenz“ von V.E.R.S. Leipzig wurden in persönlichen Interviews mit 26 Vorständen und Geschäftsführern von Maklerpools Daten zu verfolgten Geschäftsmodellen, Beziehungsstrukturen zu Produktgebern und Vertriebspartnern sowie zum Dienstleistungs- und Serviceportfolio der Unternehmen gewonnen.

Übersicht der am Interview teilgenommenen Unternehmen

1	1:1 Assekuranzservice AG
2	allfinanztest.de
3	Apella AG
4	aruna
5	BCA AG
6	blau direkt
7	Charta Börse für Versicherungen AG
8	ConceptIF AG
9	Consensus Maklerverbund
10	Deutsche Makler Union
11	FinanzNet Holding
12	Fonds Finanz Maklerservice
13	FondsKonzept AG
14	Fondsnet Holding
15	insuro Maklerservice
16	Jung, DMS & Cie.
17	maxpool
18	Netfonds AG
19	[pma:]
20	SDV
21	Status
22	Tigon
23	Vema
24	vfm
25	VFV - Der Sachpool
26	Wifo

Quelle: V.E.R.S. Leipzig

Beteiligungsstrukturen – Makler nur teilweise mit im Boot

Zwei der untersuchten Maklerpools befinden sich ausschließlich im Eigentum von Versicherungsunternehmen. So gehört die 1:1 Assekuranzservice zu 100 Prozent der WWK Lebensversicherung, die SDV AG zu 100 Prozent der Signal Iduna Holding. 44 Prozent der Unternehmen gaben an, den Geschäftsführern zu gehören bzw. im Familienbesitz zu sein. Charta und Vema befinden zu ausschließlich im Eigentum ihrer angebundenen Makler. Bei Apella, FondsKonzept und Netfonds sind Makler zumindest daran beteiligt, wenn auch zu geringen Anteilen.

Große Unterschiede bei der Anzahl der angebundenen Makler

Im Schnitt arbeiten die Unternehmen mit 3.134 Vertriebspartner zusammen. Fonds Finanz ist mit 26.000 Maklern der größte und Tigon mit 250 Partnern der kleinste. Etwa 30 Prozent der Maklerpools kooperieren auch mit anderen Pools und ein Viertel arbeitet mit Banken zusammen.

Bei 50 Prozent zählen Vertriebsorganisationen zu den Vertriebspartnern. Aber das eingereichte Geschäft kommt dennoch nur von Maklern. Nur bei Apella, Finanznet und Wifo kommen ca. 30 Prozent des Neugeschäfts von Vertriebsorganisationen.

Seite 1: Beteiligungstrukturen der Maklerpools

Seite 2: Die Unternehmen mit den höchsten Jahresüberschüssen

Aufmacherfoto (oben): © ra2 studio - Fotolia

Seite 1 [Seite 2](#)