



Favorisierte Pools und Dienstleister 2015 aus Maklersicht

(ac) Mit welchen Pools arbeiten unabhängige Vermittler bevorzugt zusammen und welche Qualitätsmerkmale zeichnen sie aus? Welche Poolanbieter konnten sich verbessern und welche Motive sind aus Vermittlersicht für die Zusammenarbeit mit einem Maklerpool wichtig? Die aktuelle Poolstudie von AssCompact Wissen klärt auf.

Die Strategien der Maklerpools bei der Umsetzung des LVRG sind unterschiedlich und führen zu Marktbewegungen. Die Studie „AssCompact WISSEN – Pools und Dienstleister 2015“ gibt Aufschluss darüber, wie die Anbieter in den vier Bereichen Vorsorge/Leben, Kranken, Komposit und Finanzen aktuell aus Maklersicht eingestuft werden und welche Aspekte für eine erfolgreiche Zusammenarbeit berücksichtigt werden müssen.

Fonds Finanz und VEMA festigen ihre Führungspositionen

Die Spitzenstellung der Fonds Finanz Maklerservice GmbH in den Bereichen Vorsorge/Leben und Kranken wird auch 2015 bestätigt. In den Bereichen Komposit und Finanzen konnte der Münchener Maklerpool ebenfalls verbesserte Ergebnisse erzielen und die Lücke zu den vor ihm liegenden Anbietern verringern. Als weiterer Spitzenanbieter wird die Maklergenossenschaft VEMA beurteilt. Die VEMA ist – wie im Vorjahr – im Kompositbereich der favorisierte Dienstleister und konnte ebenfalls die Geschäftsanteile in den Sparten Vorsorge/Leben und Kranken steigern und sich jeweils auf den zweiten Platz verbessern. Den Bereich der Finanzanlage/Finanzierung entschied die BCA/BfV (Bank für Vermögen) für sich. Einen großen Sprung nach vorne machte maxpool in den Bereichen Vorsorge/Leben und Kranken und belegt

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

Vorsorge/Leben	
Platz 1	Fonds Finanz (1)
Platz 2	VEMA (3)
Platz 3	aruna (2)
Platz 3	maxpool (7)
Kranken	
Platz 1	Fonds Finanz (1)
Platz 2	VEMA (3)
Platz 3	maxpool (6)
Komposit	
Platz 1	VEMA (1)
Platz 2	Fonds Finanz (2)
Platz 3	ASC Assekuranz-Service Center (4)
Finanzen	
Platz 1	BCA/BfV (4)
Platz 2	Fonds Finanz (2)
Platz 3	Fondsnet (5)

Basis des Rankings: Höhe des Geschäftsanteils

VEMA auch in den einzelnen Servicemerkmalen top

Während sich die vorhergehende Platzierung auf die Höhe des vermittelten Geschäfts bezieht, wurden die Maklerpools in der Studie zusätzlich auf insgesamt zwölf Leistungskriterien

hinsichtlich ihrer Servicequalität bewertet. Aufgrund der Erfahrungen der unabhängigen Vermittler mit den Anbietern liefert die qualitative Bewertung wichtige Hinweise über Stärken und Schwächen der jeweiligen Pools und Dienstleister. Im Bereich Komposit beispielsweise zeigt sich, dass die VEMA nicht nur durch Quantität besticht, sondern auch bei den Qualitätskriterien Image, Produkt-/Fachinformationen und Unabhängigkeit am besten bewertet wird. blau direkt ist im Bereich „Unabhängigkeit“ mit der VEMA auf Augenhöhe und erhält ebenfalls eine Top-Bewertung. Bei der Aufnahmepolitik zeichnen sich gleich drei gleichwertige Anbieter durch einen hervorragenden Service aus: aruna, ASC Assekuranz-Service und germanbroker.net. Die folgende Tabelle listet die jeweils besten Anbieter ausgewählter Kriterien im Bereich Komposit aus Vermittlersicht auf:

Leistungskriterien	Bester Anbieter im Bereich Komposit
Image	VEMA
Produkt-/Fachinformation	VEMA
Unabhängigkeit	blau direkt VEMA
Aufnahmepolitik	aruna, germanbroker.net ASC Assekuranz-Service

In der Tabelle wird aufgrund der aktuellen Bedeutung der Bereich Komposit dargestellt. Die Studie selbst gibt auch Auskunft über die Sparten Vorsorge/Leben, Kranken und Finanzen.

Komposit bedeutendstes Produktfeld mit viel Potenzial

Neben den Rankings enthält die Studie weitere spannende Informationen zur Entwicklung des Poolmarkts. Nach Angaben der 484 befragten Makler und Mehrfachvertreter verteilen sich demnach die Courtageeinnahmen über Pools wie folgt: 46% Komposit, 26% Vorsorge/Leben, 16% Finanzen, 10% Kranken und 2% Sonstiges (zum Beispiel Bausparen etc.). Interessant daran ist, dass lediglich knapp die Hälfte aller Courtageeinnahmen in den Bereichen Komposit und Vorsorge/Leben über Pools abgewickelt wird. Das heißt im Umkehrschluss, dass über die Hälfte des Komposit- und Vorsorge-/Lebengeschäftes direkt über die Versicherungsgesellschaften verrechnet wird. Im Bereich Kranken werden immerhin 53% und im Bereich Finanzen 63% über Pools abgewickelt.

Zugang zu mehr Gesellschaften bleibt das Hauptmotiv

Für 80% der Makler und Mehrfachvertreter ist der Zugang zu mehr Gesellschaften der wichtigste Grund für die Zusammen-

arbeit mit einem Pool. Darüber hinaus sind laut Studie die Bewahrung der Unabhängigkeit, eine hohe Produktbreite aus einer Hand und exklusive Deckungskonzepte entscheidend. Das Angebot von Schulungen bzw. Weiterbildungsmaßnahmen schätzen in diesem Zusammenhang immerhin 53%. Um auch zukünftig das Serviceangebot für die Makler und Mehrfachvertreter attraktiv zu gestalten, sollten Pools, Verbünde und Dienstleister ergänzend Investitionen in unabhängige Vergleichsprogramme, die fachliche Unterstützung und die Erreichbarkeit tätigen.

Risiken in der Zusammenarbeit

In der Wahrnehmung der unabhängigen Vermittler ist mit knapp 70% weiterhin eine potenzielle Insolvenz bzw. Schließung des Pools das größte Risiko. Immerhin 50% geben an, dass sie in der fehlenden Freigabe zur Übertragung von Bestandsverträgen ein Wagnis sehen. Eine Einführung bzw. Erhöhung von Gebühren belastet hingegen lediglich 38% der Befragten. Bei der Frage, warum die Makler und Mehrfachvertreter bislang Geschäftsbeziehungen mit einem Pool beendet haben, fällt auf, dass meist Servicemängel in Form von Unfreundlichkeit gepaart mit fehlendem Vertrauen und genereller Unzufriedenheit ausschlaggebend sind.

Zur Studie

An der durchgeführten Umfrage beteiligten sich 484 Makler und Mehrfachagenten aus dem Adresspool der bbg Betriebsberatungsgesellschaft GmbH, Bayreuth. Die Stichprobe (Ø-Alter = 50,9 Jahre; Ø-Berufserfahrung = 22,4 Jahre; 12,2% weiblich; 87,8 % männlich) stellt ein sehr gutes Abbild der Assekuranz- und Finanzvermittler hinsichtlich der Alters- und Geschlechtsstruktur dar.

Die Studie „AssCompact Wissen – Pools und Dienstleister 2015“ kann zum Einzelpreis von 1.950 Euro zzgl. gesetzlicher MwSt. erworben werden. Ansprechpartnerin ist Karin Jelitto (Tel. 0921 7575833, E-Mail: jelitto@bbg-gruppe.de). Alle weiteren AssCompact Studien können im Internet unter www.asscompact-studien.de bezogen werden. ■



Die Studie „AssCompact Wissen – Pools und Dienstleister 2015“ kann unter www.asscompact.de oder über nebenstehenden QR-Code bezogen werden.