



Die Favoriten der Makler im Bereich Pools und Dienstleister 2020

(ac) Jedes Jahr untersucht AssCompact im Rahmen der AWARD-Studien den Poolmarkt aus Sicht der unabhängigen Vermittler. Auch 2020 deckt die Studie wieder auf, welche Pools und Dienstleister die Favoriten der Makler sind, mit wem die Zufriedenheit am höchsten ist und welchen Anbieter sie einem befreundeten Kollegen empfehlen würden.

Die Geschäftsanteile, die Makler über Pools, Dienstleister, Haftungsäcker oder Verbände anbahnen oder abschließen, sind 2020 gefallen. Das erstaunt, ist aber das Ergebnis der Studie „AssCompact AWARD – Pools & Dienstleister 2020“. Während die Zahlen der Erhebung in den vergangenen vier Jahren immer nach oben gingen bzw. auf hohem Niveau stagnierten, fallen die Geschäftsanteile, also was Vermittler über Pools und Dienstleister einreichen, je nach untersuchter Kategorie – Vorsorge/Leben, Kranken, Sach/HUK und Finanzanlage/Finanzierung – um bis zu 11%. Wo letztes Jahr noch eine deutliche Mehrheit erwartete, dass Pools über alle Geschäftsfelder hinweg einen Bedeutungszuwachs erleben werden, könnte anhand der Studie Ernüchterung aufkommen – auch wenn die aktuelle Marktentwicklung und Geschäftszahlen eine andere Sprache sprechen. Wer in diesem (vorübergehend) schrumpfenden Markt seine Geschäftsanteile verteidigen kann und vieles mehr verrät die Studie.

Fonds Finanz dominiert Branche

Welche Pools, Verbände, Haftungsäcker und Dienstleister konnten in den vergangenen zwölf Monaten den höchsten Geschäftsanteil verbuchen? Die Antwort ist einfach. Egal, welcher der vier in der Studie analysierten Bereiche herangezogen wird, die Münchner Fonds Finanz kann sich immer den 1. Platz sichern. In den Kategorien Vorsorge/Leben, Kranken und Sach/HUK liefern sich VEMA und Apella ein Kopf-an-Kopf-Rennen um Platz 2. Im Bereich Finanzanlage/Finanzierung

schafft es jedoch aufgrund der jeweiligen Geschäftsausrichtung ein anderer Anbieter auf das Siebertreppchen. Die zugehörige rote Tabelle liefert einen Überblick über die top platzierten Gesellschaften in den analysierten Bereichen mit der Vorjahresplatzierung in Klammern.

Die Favoriten unter den Pools und Dienstleistern

| Vorsorge/Leben | |
|---------------------------|---------------------------------|
| Platz 1 | Fonds Finanz (1) |
| Platz 2 | VEMA (4) |
| Platz 3 | Apella (2) |
| Kranken | |
| Platz 1 | Fonds Finanz (1) |
| Platz 2 | VEMA (5) |
| Platz 3 | Apella (2) |
| Sach/HUK | |
| Platz 1 | Fonds Finanz (1) |
| Platz 2 | VEMA (3) |
| Platz 3 | Apella (2) |
| Finanzanlage/Finanzierung | |
| Platz 1 | Fonds Finanz (1) |
| Platz 2 | Apella (2) |
| Platz 3 | BCA / BfV Bank für Vermögen (7) |

Basis des Rankings: Höhe des Geschäftsanteils; Vorjahresplatzierungen in Klammern

Welche Veränderungen ergaben sich im Einzelnen?

In der Kategorie Vorsorge/Leben kann sich die VEMA von Platz 4 auf den Silberrang vorschieben und lässt Apella diesmal nur die Bronzemedaille. blau direkt kann sich von Rang 5 auf den 4. Platz verbessern und der DEMV fällt vom Siebertreppchen auf den 5. Rang. In der Kategorie Kranken bietet sich ein ganz ähnliches Bild. Fonds Finanz kann wie schon erwähnt auch hier das meiste Geschäft einstreichen. Die VEMA kann sich von Rang 5 auf 2 verbessern und verdrängt Apella auf den 3. Platz.

Auch im Bereich Sach/HUK punktet Fonds Finanz und die VEMA schiebt sich auf Platz 2. Dabei verkürzt sie den Abstand zum Erstplatzierten dramatisch. Apella kann auch zum Erstplatzierten aufholen, aber dennoch reicht es nur für Platz 3.

In der Kategorie Finanzanlage/Finanzierung liegt Fonds Finanz ebenfalls deutlich vorne, doch Apella kann sich hier den 2. Platz holen und verteidigt damit seine Position aus dem letzten Jahr. Rang 3 sichert sich die BCA AG mit ihrer hauseigenen Bank für Vermögen (BfV), nachdem ihr letztes Jahr nur Platz 7 vergönnt war.

Zufriedenheit 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. Diese wurden gewichtet und flossen ihrer Bedeutung entsprechend in die Bewertung der Anbieter ein. Die drei wichtigsten Leistungskriterien sind das Image des Anbieters, die zentrale Vertriebsunterstützung und die Produktauswahl.

Die höchste gewichtete Gesamtzufriedenheit im Bereich Vorsorge/Leben können der DEMV und die VEMA auf sich vereinen. Knapp gefolgt von germanBroker auf Platz 3. Ein geringfügig anderes Bild ergibt sich, wenn es um den Net-Promoter-Score (NPS) geht, der aussagt, welchen Anbieter ein Makler einem befreundeten Kollegen empfehlen würde. Hier macht die Invers das Rennen, gefolgt von germanBroker und dem DEMV.

In der Kategorie Kranken sind die Makler besonders zufrieden mit der VEMA, gefolgt vom DEMV auf dem 2. Platz und der Invers auf dem 3. Rang.

Wenn es um die Zufriedenheit im Bereich Sach/HUK geht, ist die VEMA auf dem Podest ganz oben. germanBroker kann den 2. Platz machen und der DEMV kommt auf den 3. Rang. Wenn es darum geht, welchen Anbieter die Makler einem befreundeten Kollegen empfehlen würden, tauschen die drei Top-Platzierten lediglich die Plätze auf dem Podest. Der DEMV kann in dieser Aus-

wertung die Goldmedaille verbuchen, germanBroker folgt auf dem 2. und die VEMA auf dem 3. Rang. Einen Überblick bietet die nachfolgende Tabelle.

Die Anbieter mit der höchsten Gesamtzufriedenheit

| | Gesamtzufriedenheit | Net-Promoter-Score |
|---------------------------|---------------------|--------------------|
| Vorsorge/Leben | DEMV, VEMA | Invers |
| Kranken | VEMA | Invers |
| Sach/HUK | VEMA | DEMV |
| Finanzanlage/Finanzierung | Apella | Fonds Finanz |

Unterschiedliche Erstplatzierte, aber hohe Korrelation zwischen Zufriedenheit und NPS.

Unabhängigkeit als große Chance und großes Risiko

Neben den Bewertungen der einzelnen Pools und Dienstleister werden die Makler und Mehrfachvertreter im Rahmen der Studie auch zu den Gründen befragt, die für und gegen eine Kooperation mit Pools spricht. Bereits das vierte Jahr in Folge ist der wichtigste Grund für eine Zusammenarbeit die Bewahrung der eigenen Unabhängigkeit. Die Relevanz dieses Punktes kann sogar zunehmen und steigt auf 46%. Weitere wichtige Anreize, sich Pools, Verbänden, Dienstleistern oder Haftungsdächern anzuschließen, sind das Backoffice/administrative Prozesse (32%) und die hohe Produktbreite aus einer Hand (31%).

Das höchste Risiko einer Zusammenarbeit sehen die Befragten ebenso im Verlust der Unabhängigkeit (45%), was nur auf den ersten Blick im Widerspruch zum meistgenannten Argument für eine Poolzusammenarbeit steht. Auch Sorgen um eine Insolvenz/Schließung des Anbieters (45%) bereiten den Maklern Sorgen, wenn es um die Kooperation mit einem Pool geht.

Über die Studie

An der durchgeführten Online-Befragung zur Studie „AssCompact AWARD – Pools & Dienstleister 2020“ beteiligten sich 973 Vermittler aus der Finanz- und Versicherungsbranche. Nach einer Qualitätsprüfung flossen 586 Stimmen in die Stichprobe ein. Diese stellt ein sehr gutes Abbild der Assekuranz- und Finanzvermittler hinsichtlich der Alters- und Geschlechtsstruktur dar. Die Studie kann zum Einzelpreis von 2.250 Euro zzgl. MwSt. erworben werden.

- Ansprechpartner: Sophia Tannreuther
- Telefonnummer: 0921 7575823
- E-Mail: tannreuther@bbg-gruppe.de

Informationen zu allen weiteren AssCompact Studien sind unter asscompact-studien.de zu finden. ■



Die Studie „AssCompact AWARD – Pools & Dienstleister 2020“ kann unter asscompact-studien.de oder über den QR-Code bezogen werden.