



Die beliebtesten Maklerpools und Dienstleister 2017

Ein Maklerpool hat sich in der Favoritenliste der unabhängigen Vermittler festgesetzt: Fonds Finanz dominiert weiterhin den Markt, zeigt die Studie „AssCompact AWARD – Pools und Dienstleister 2017“. Die Untersuchung analysiert zudem weitere Entwicklungen am Poolmarkt.

Die Umfrage zur Studie „AssCompact AWARD – Pools und Dienstleister 2017“ bestätigt erneut die wichtige Rolle von Maklerpools, Dienstleistern, Haftungs-dächern und Verbänden in der Finanz- und Versicherungsbranche.

Im Schnitt werden 60% der Geschäfte in den untersuchten Bereichen Vorsorge/Leben, Kranken, Sach/HUK und Finanzen über Pools abgewickelt – noch einmal etwas mehr als im Vorjahr. Aktuell gehen je nach Bereich bis zu 70% der unabhängigen Vermittler davon aus, dass den Pools und Dienstleistern auch zukünftig eine große bis sehr große Bedeutung zukommen wird.

Fonds Finanz behält die Führung

Wie schon im Vorjahr kann sich die Fonds Finanz in allen vier untersuchten Bereichen die Spitzenposition sichern. In den Bereichen Vorsorge/Leben sowie Kranken gelingt ihr das mit einem deutlichen Abstand im Vergleich zur zweitplatzierten Netfonds. Diese hat jedoch in den genannten Bereichen einen großen Schritt nach vorne gemacht und sich um sieben bzw. acht Ränge verbessert. Auf den Plätzen 3 und 4 der Bereiche Vorsorge/Leben und Kranken folgen VEMA und blau direkt, die sich auch im Bereich Sach/HUK auf die Plätze 2 und 3 verteilen. Platz 2 im Bereich Finanzanlage/Finanzierung belegt FondsKonzept, Platz 3 wiederum Netfonds. Die Tabelle zeigt die Top-3-Platzierungen pro Sparte (Vorjahres-Ergebnisse in Klammern).

Die Top-3-Platzierungen in den einzelnen Sparten

Vorsorge/Leben	
Platz 1	Fonds Finanz (1)
Platz 2	Netfonds (10)
Platz 3	VEMA (2)
Kranken	
Platz 1	Fonds Finanz (1)
Platz 2	Netfonds (9)
Platz 3	VEMA (4)
Sach/HUK	
Platz 1	Fonds Finanz (1)
Platz 2	VEMA (2)
Platz 3	blau direkt (3)
Finanzen	
Platz 1	Fonds Finanz (1)
Platz 2	FondsKonzept (4)
Platz 3	Netfonds (n. v.)

Basis des Rankings: Höhe des Geschäftsanteils

aruna, VEMA und Netfonds auf hohem Serviceniveau

Neben dem Ranking gibt die Studie weiterhin Auskunft über die Bedeutung einzelner Leistungskriterien. So sind nach Meinung der befragten Vermittler die wichtigsten Qualitätsmerkmale eines Pools die Unabhängigkeit der Pools, die Beratungs- und Angebotssoftware sowie die Vielfalt der Produktauswahl. Außerdem ist eine gute zentrale Vertriebsunterstützung ein wesentlicher Treiber der Gesamtzufriedenheit der unabhängigen Vermittler mit einem Pool. In der Kategorie „beste wahrgenommene Unabhängigkeit“ kann insbesondere die aruna punkten (Vorsorge/Leben, Kranken, Sach/HUK), aber auch der Maklerpool Netfonds (Finanzanlage/Finanzierung). Die Kategorie beste Beratungs- und Angebotssoftware können die Anbieter Netfonds und Fonds Finanz (Vorsorge/Leben), maxpool (Kranken), aruna, VEMA sowie Apella (Sach/

HUK) und Starpool (Finanzanlage/Finanzierung) für sich entscheiden. Die zentrale Vertriebsunterstützung läuft aus Maklersicht bei maxpool (Vorsorge/Leben, Kranken), VEMA (Sach/HUK) sowie Netfonds (Finanzanlage/Finanzierung) besonders gut. Die Abbildung fasst die jeweils besten Anbieter der drei erläuterten Kriterien in den Bereichen Vorsorge/Leben und Kranken zusammen:

Die besten Anbieter in drei ausgewählten Leistungskriterien

Leistungskriterien	Bester Anbieter (Vorsorge/Leben)	Bester Anbieter (Kranken)
Unabhängigkeit	aruna	aruna
Beratungs- und Angebotssoftware	Netfonds, Fonds Finanz	maxpool
Zentrale Vertriebsunterstützung	maxpool	maxpool

Nach Vermittlermeinung sehr wichtig: Unabhängigkeit, Beratungs- und Angebotssoftware sowie eine gute zentrale Vertriebsunterstützung.

Anbindung für Makler überwiegend kostenfrei

Die Makler arbeiten im Durchschnitt mit 2,6 Pools/Dienstleistern/Haftungsdächern/Verbänden zusammen, auch das hat die Studie ergeben. Der Anteil der kostenpflichtigen Anbindungen ist dabei deutlich in der Unterzahl – lediglich ein Drittel der Vermittler gibt an, für die genutzten Leistungen Geld zu bezahlen.

Je nachdem, ob ein Entgelt entrichtet wird, gehen die Makler mit großer Mehrheit davon aus, dass die Pools/Dienstleister/Haftungsdächer/Verbände sich primär über Superprovisionen bzw. Supercourttagen der Versicherer finanzieren: Bei einer kostenpflichtigen Mitgliedschaft sind es 70%, bei einer kostenfreien Mitgliedschaft sogar 90% der Vermittler. Weniger als 20% der Vermittler vermuten zudem, dass Festvergütungen der Versicherer zur Finanzierung genutzt werden. Lediglich 7% derer, die eine Gebühr entrichten, glauben, dass die jährliche Gebühr alleine zur Finanzierung ausreicht bzw. genutzt wird. Die meisten Vermittler, die keine Gebühr entrichten, glauben nicht, dass sich das negativ auf den Endkunden auswirkt. Sie sind stattdessen der Meinung, dass sich die dem Pool/Dienstleister/Haftungsdach/Verbund entstandenen Kosten in einem für sie geringeren Provisions- bzw. Courtagesatz widerspiegeln. Immerhin 17% der Vermittler glauben, dass die Abwicklung über die genannten Institutionen einen finanziellen Nachteil für die Endkunden mit sich bringt, weil es die Produkte verteuert bzw. die Rendite verringert.

Die Unabhängigkeit ist das höchste Gut

Der mit Abstand am häufigsten genannte Grund für eine Zusammenarbeit der Vermittler mit Pools, Dienstleistern, Haftungsdächern und Verbänden ist die Bewahrung der Unabhängigkeit des Maklers (60%). Dazu gehört das Ausbleiben von Umsatzvorgaben sowie die Positionierung der Pools/Dienstleister/Haftungsdächer/Verbände als echte Alternative zur Direktanbindung. Außerdem erwarten die Vermittler die Bereitstellung von hochwertiger Abwicklungs- und Beratungssoftware (57%) sowie unabhängige Vergleichsprogramme (55%). Das mit Abstand größte Risiko einer Zusammenarbeit mit Pools/Dienstleistern/Haftungsdächern/Verbänden sehen die Vermittler in einer möglichen Insolvenz bzw. Schließung der Partnerinstitution.

Bestände müssen Eigentum der Vermittler bleiben

Nahezu alle Vermittler (90%) achten bei der Auswahl der Pools/Dienstleister darauf, dass ihnen vertraglich zugesichert wird, dass die Bestände alleine ihnen gehören und nicht etwa in eine eventuelle Insolvenzmasse fallen können. Vermittler achten ferner darauf, dass sie eine Direktanbindung an die Versicherer behalten bzw. einrichten können (63%). Außerdem sind Finanzkennzahlen und Beteiligungsstrukturen wichtige Entscheidungsfaktoren für oder gegen ein(en) Pool/Dienstleister/Haftungsdach/Verbund (62%).

Über die Studie

An der Umfrage beteiligten sich 548 Makler und Mehrfachagenten. Die Stichprobe (Ø-Alter = 53,2 Jahre; Ø-Berufserfahrung = 22,9 Jahre; 9,6% weiblich; 90,4% männlich) stellt ein sehr gutes Abbild der Assekuranz- und Finanzvermittler hinsichtlich der Alters- und Geschlechtsstruktur dar. Die Studie „AssCompact AWARD – Pools und Dienstleister 2017“ kann zum Einzelpreis von 1.950 Euro zzgl. gesetzlicher MwSt. erworben werden. Ansprechpartner: Florian Stasch (Tel.: 0921 7575838, E-Mail: stasch@bbg-gruppe.de). Alle weiteren AssCompact Studien können unter www.asscompact-studien.de bezogen werden. ■



Die Studie „AssCompact AWARD – Pools und Dienstleister 2017“ kann unter www.asscompact-studien.de oder über nebenstehenden QR-Code bezogen werden.