

Makler und Maklerinnen bevorzugen diese Pools und Dienstleister



Die neue Studie „AssCompact AWARD – Pools und Dienstleister“ bestätigt die Dominanz eines Poolanbieters. Allerdings: Dominanz bedeutet nicht automatisch hohe Zufriedenheitswerte, wie die Studie belegt. Größtes Risiko bleibt nach Makler-Votum der Verlust der Unabhängigkeit durch eine Poolmitgliedschaft.

Etwa 90% der in der neuen Studie „AssCompact AWARD – Pools und Dienstleister“ befragten Maklerinnen und Makler gaben an, regelmäßig mit Pools zusammenzuarbeiten. Weitere 25% – Mehrfachnennungen waren möglich – der Befragten kooperieren mit einer wirtschaftlichen Interessenvertretung in Form eines Ver-

vieljährigen Grundlage. Daher erkundigen sich die AssCompact Studienautorinnen und -autoren regelmäßig nach der Gesamtzufriedenheit, der Höhe der jeweiligen Geschäftsanteile – die sogenannten Maklerfavoriten – sowie nach Chancen und Risiken in der Kooperation mit Pools und Dienstleistern.

dete dieser Faktor noch auf Rang 3. An zweiter Stelle rangiert die zentrale Vertriebsunterstützung. Platz 3 eroberte das Image, für das es im Vorjahr nur zu Rang 5 gereicht hatte. Letztes Jahr noch auf der Spitzenposition rutschte der Bestandskundenservice auf Rang 8 ab.

Die Gesamtzufriedenheit mit Pools und Dienstleistern

Innerhalb der vier Produktsparten Vorsorge/Leben, Kranken, Sach/HUK und Finanzanlage/Finanzierung hat die aktuelle AssCompact-Studie die gewichtete Gesamtzufriedenheit mit Pools und Dienstleistern im Vermittlungsgeschäft ermittelt. Dabei sichert sich die genossenschaftlich organisierte VEMA in den Bereichen Vorsorge/Leben, Kranken und Sach/HUK wie bereits im Vorjahr die höchste Gesamtzufriedenheit. Bei Vorsorge/Leben landen germanBroker.net auf Platz 2 und Apella auf Rang 3. In der Sparte Kranken belegt blau direkt punktgleich mit dem Deutschen Maklerverband und PMA Rang 2. Im Bereich Sach/HUK rangieren neben aruna auch der Deutsche Maklerverband, germanBroker.net und PMA auf Platz 2. Bei der vierten Sparte, Finanzanlage/Finanzierung, ergibt sich ein vergleichsweise anderes Bild: Die höchsten Zufriedenheitswerte erlangte Apella, gefolgt von FONDSNET und Fonds Finanz.

Verteilung der Geschäftsanteile

Die Analyse der jeweiligen Geschäftsanteile als wichtiger Wett-

Chancen und Risiken einer Anbindung an Pools und Dienstleister

Chancen einer Zusammenarbeit

Bewahrung der Unabhängigkeit	44,8%
Exklusive Deckungskonzepte	34,7%
Einfache Antragsprozesse / Policierung	29,2%

Risiken einer Zusammenarbeit

Abhängigkeit / Verlust der Unabhängigkeit	45,5%
Übernahme durch Investoren	31,4%
Insolvenz / Schließung	30,7%

Mehrfachnennungen möglich

Quelle: Studie „AssCompact AWARD – Pools und Dienstleister 2022“

bundes, während nochmals 15% auch mit Servicegesellschaften in den Bereichen Software oder Rechtshilfe in einer Vertragsbeziehung stehen. Der Median der Pool- und Dienstleisteranbindungen liegt bei den Befragten bei drei Anbindungen, die mittlere Zeit ihrer Zusammenarbeit liegt bei 15 Jahren. Die Zusammenarbeit zwischen Maklerinnen und Maklern mit Pools und anderen Dienstleistern basiert damit auf einer stabilen und

Produktauswahl wichtigstes Leistungskriterium

Bevor die Studie die Gesamtzufriedenheit unter den unabhängigen Vermittlerinnen und Vermittlern analysiert, wird die Relevanz einzelner Leistungskriterien betrachtet. Das wichtigste Leistungskriterium für die Beurteilung der Gesamtzufriedenheit ist in der aktuellen Studie die Produktauswahl bei Pools und Dienstleistern. Im Vorjahr lan-

bewerbsvorteil unter Pools und Dienstleistern ist für die AssCompact-Studienautorinnen und -autoren ebenfalls von großem Interesse. Auf die Frage, an welche Pools und Dienstleister die Maklerinnen und Makler in den vergangenen zwölf Monaten das meiste Geschäft vermittelt haben, bestätigt sich wie bereits in den Vorjahresstudien die Dominanz eines großen Poolanbieters namens Fonds Finanz. Fonds Finanz gelang es erneut, in allen vier betrachteten Produktparten den ersten Rang zu erlangen. Am deutlichsten ist der Vorsprung vor dem Zweitplatzierten in der Sparte Kranken ausgeprägt. Ohne Berücksichtigung der jeweiligen Stimmenanzahl vereint Fonds Finanz 13.438 Punkte auf sich, während die zweitplatzierte VEMA lediglich auf 6.419 Punkte kommt. Rang 3 nimmt blau direkt (2.852 Punkte) ein, womit sich dieser Maklerpool um drei Plätze verbessern konnte. Im Bereich Vorsorge/Leben rangieren hinter Fonds Finanz (13.823 Punkte) erneut VEMA (6.939 Punkte), gefolgt von Apella (2.995 Punkte). Wesentlich knapper verlief das Rennen um den höchsten Geschäftsanteil in der Sparte Sach/HUK. Hier reichte die zweitplatzierte VEMA mit 9.203 Punkten doch recht nahe an den unangefochtenen Spitzenreiter Fonds Finanz (10.828 Punkte) heran. Platz 3 belegt erneut blau direkt (3.021 Punkte). Bei Finanzanlage/Finanzierung sehen die Top-Drei-Platzierungen wie folgt aus: Fonds Finanz (5.609 Punkte), BCA/BfV Bank für Vermögen (2.325 Punkte) und Apella (1.685 Punkte).

Chancen und Risiken der Anbindung

Die aktuelle AssCompact AWARD-Studie wollte auch die Chancen und Risiken einer Anbindung wissen. Wichtigster Grund für eine Kooperation mit knapp 45% aller Antworten ist die Bewahrung der Unabhängigkeit, zum Beispiel bei der Möglichkeit zur freien Produktauswahl. Für immerhin rund 35% ist der Erwerb exklusiver Deckungskonzepte ein wichtiger Vorteil in der Zusammenarbeit. Mit etwa 29% gaben auch einige Maklerinnen und Makler an,

DIE FAVORITEN DER MAKLER

Vorsorge/Leben

Platz 1	Fonds Finanz (1)
Platz 2	VEMA (2)
Platz 3	Apella (6)

Kranken

Platz 1	Fonds Finanz (1)
Platz 2	VEMA (2)
Platz 3	blau direkt (3)

Sach/HUK

Platz 1	Fonds Finanz (1)
Platz 2	VEMA (2)
Platz 3	blau direkt (3)

Finanzanlage/Finanzierung

Platz 1	Fonds Finanz (1)
Platz 2	BCA/BfV (3)
Platz 3	Apella (-)

Basis des Rankings: Höhe des Geschäftsanteils. In Klammern das Vorjahresergebnis.

Quelle: Studie „AssCompact AWARD – Pools und Dienstleister 2022“

durch die Kooperation Zugang zu einfachen Antragsprozessen zu erlangen. Nichtsdestotrotz resultieren auch Risiken für das Vermittlungsgeschäft. Besonders interessant ist, dass fast 46% der Befragten eine Kooperation wiederum als Risiko für ihre eigene Unabhängigkeit bewerten. Die Anbindung an Pools und Dienstleister scheint also eine sehr ambivalente Entscheidung für Maklerinnen und Makler zu sein. 31% der Befragten fürchten die Übernahme eines Pools oder Dienstleisters durch Investoren – wie bei Fonds Finanz im Dezember durch die Übernahme von Hg geschehen – als großes Risiko. Weitere 31% sehen dagegen die Insolvenz bzw. die Schließung eines Pools als relevantes Risiko in einer Kooperation. Immerhin rund 44% der Befragten gaben an, bereits die Kooperation mit einem Pool oder Dienstleister beendet zu haben. Hauptgrund war ein schlechtes Vertrauensverhältnis infolge negativer Erfahrungen. •

Über die Studie

Die Online-Befragung zur Studie „AssCompact AWARD – Pools und Dienstleister 2022“ wurde vom 25.01.2022 bis 04.02.2022 durchgeführt. Nach einer Qualitätsprüfung flossen die Stimmen von 810 Vermittlerinnen und Vermittlern aus der Finanz- und Versicherungsbranche in die Stichprobe ein, die ein sehr gutes Abbild der Assekuranz- und Finanzvermittlerinnen und -vermittler hinsichtlich der Alters- und Geschlechtsstruktur darstellt. Die Studie kann zum Einzelpreis von 2.250 Euro zzgl. MwSt. erworben werden.

Ansprechpartnerin: Sophia Tannreuther

Telefonnummer: 0921 75758-23
E-Mail: tannreuther@bbg-gruppe.de

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