

VersicherungsJournal

Vertrieb und Marketing vom 13.10.2009

Die besten Pools

Nach einer Studie der [BBG Betriebsberatung GmbH](#) und der [Smartcompagnie GmbH](#) vermittelt ein nochmals gesteigener Anteil der Makler und Mehrfachvertreter ihr Neugeschäft über Pools und Servicegesellschaften. Zwar gibt es eine große Zahl solcher Dienstleister, doch in den meisten Produktbereichen ist ein hoher Konzentrationsgrad festzustellen.

Smartcompagnie befragte im Auftrag der BBG im Juni 2009 Makler und Mehrfachvertreter aus dem Adressenpool der Zeitschrift Asscompact. Insgesamt 958 Vermittler nahmen teil, davon 84,2 Prozent Makler. 44 Prozent der Antwortenden sind allein ohne Mitarbeiter tätig, weitere 42 Prozent haben bis zu fünf Beschäftigte.

Acht bis neun von zehn Maklern

73 Prozent der Befragten arbeiten mit einem Pool, 38 Prozent mit einer Servicegesellschaft und 23 Prozent mit einem Verbund zusammen. 14 Prozent nutzen ein Haftungsdach zur Wertpapiervermittlung.

Die Studienautoren verdichten dies auf 93 Prozent Anteil, die mit einem Pool arbeiten, gegenüber 81 Prozent im Vorjahr. Allerdings war die Fragestellung offenbar unterschiedlich, sodass die Vergleichbarkeit eingeschränkt ist. Der Anteil 81 Prozent wurde Anfang des Jahres auch durch eine andere Studie bestätigt.

Problematisch ist bei dieser Art Untersuchung stets auch die Abgrenzung der untersuchten Dienstleister, da die Grenzen zwischen Pool, Dienstleister und Verbund oft fließend sind.

Mehrere Pools die Regel

In der Regel arbeiten Vermittler nicht nur mit einem Pool zusammen. 86 Prozent der Teilnehmer, die mit Pools oder ähnlichen Servicegesellschaften arbeiten, geben mindestens zwei solcher Anbindungen an. Bei elf Prozent sind es sogar mehr als fünf verschiedene.

Gut jeder Dritte erzielt mehr als die Hälfte seiner Provisions- beziehungsweise Courtageeinnahmen über Pools. Rund 31 Prozent hingegen beziehen bis maximal 20 Prozent ihrer Vergütung auf diesem Weg.

Gute Software ist ein Muss-Angebot

Die wichtigsten Dienstleistungen aus Sicht der Vermittler sind Beratungs- und Angebotssoftware, die Sicherung der Unabhängigkeit und Courtagevereinbarungen. Spürbar weniger nachgefragt werden Vertriebs- und Marketingunterstützung oder auch das Angebot eines Haftungsdachs.

Auch Imagegründe des Pools sind nur selten ausschlaggebend für die Wahl der Zusammenarbeit mit einem Pool.

Kranken liegt vorne

Am häufigsten werden Pools und Dienstleister in der Krankenversicherung genutzt. Gut 60 Prozent nannten diese Sparte.

Mit jeweils 58 Prozent folgen die beiden Sparten Komposit sowie Vorsorge/Leben. 36 Prozent benötigen die Unterstützung für Finanzierungen, 34 Prozent für offene Investmentfonds. Bei 23 Prozent spielen Dienstleister bei der Vermittlung von Beteiligungen eine Rolle.



Honorartarife nur mäßig gefragt

Die Vermittlung gegen Honorar spielt noch eine eingeschränkte Rolle, wie auch die Antworten auf die Frage nach der Bedeutung des Angebots entsprechender Nettotarife zeigt.

Rund zehn Prozent halten dieses Angebot für sehr wichtig, 24 Prozent für wichtig. Der Rest stimmte den Einschätzungen weniger wichtig bis unwichtig zu.

Mit wem die Makler zusammenarbeiten			
Bereich	Rang	Pool / Dienstleister	Anteil Nennungen
Vorsorge / Leben	1	Fonds Finanz	23%
	2	Invers	15%
	3	BCA	7%
Komposit Privatkunden	1	ASC	23%
	2	Invers	11%
	3	Degenia	8%
Kranken- versicherung	1	Fonds Finanz	27%
	2	Invers	20%
	3	Maxpool	8%
Finanzierung	1	Prohyp	22%
	2	Creditweb	14%
	3	Fonds Finanz	13%

Offene Investmentfonds	1	BCA	26%
	2	Jung, DMS & Cie.	13%
	3	Fondskonzept	12%
Beteiligungen, geschlossene Fonds	1	Fonds Finanz	23%
	2	eFonds 24	18%
	3	Jung, DMS & Cie.	15%
Bankdienstleistungen	1	Fonds Finanz	25%
	2	Netfonds	24%
	3	Jung, DMS & Cie.	20%
Quelle: BBG/Smartcompagnie			

Bewertungssieger

Die Pools und Servicegesellschaften wurden zudem nach 16 Leistungskriterien untersucht und bewertet. Die dabei zu vergebenden Punkte wurden nach Relevanz der verschiedenen nachgefragten Leistungen gewichtet.

Gesamtsieger sind danach die Pools [Fonds Finanz Maklerservice GmbH](#), [Invers GmbH](#) und [BCA AG](#). In der Studie finden sich Einzelbewertungen zu zahlreichen weiteren Pools, Servicegesellschaften und Maklerverbänden.

Jeder zweite Pool clustert Vermittler

Auch die Anbieter selbst wurden online befragt. Hierauf antworteten allerdings nur 18 Unternehmen. Dabei wurde deutlich, dass wirtschaftliche Argumente bei der Zusammenarbeit mit Vermittlern eine wichtige Rolle spielen.

Jedes zweite Unternehmen führt hierfür eine Klassifizierung der Vermittler durch. Besonders häufig wird dies nach der Entwicklung des Provisionsaufkommens vorgenommen.

Die Studie „Asscompact Wissen: Marktanalyse Pools & Dienstleister Deutschland 2009“ kann für 1.495 Euro zuzüglich Mehrwertsteuer [bei der BBG](#) erworben werden.

Matthias Beenken