

# bbg Studie: Pools und Dienstleister – Mittendrin und nicht nur dabei!

(sc) Es ist Fakt: Die Bedeutung von Pools und Dienstleistern im Markt der Makler und Mehrfachvertreter ist in den letzten Jahren enorm gestiegen. Während bei einer Befragung im Jahr 2007 bereits 80% der Vermittler angaben, mit einem Pool zusammenzuarbeiten, sind es aktuell sogar 93%. Pools und Dienstleister sind somit „dick im Geschäft“ – zumindest in Bezug auf die Marktdurchdringung. Zu diesem Ergebnis kommt die aktuelle Studie der bbg Betriebsberatungs GmbH und der SMARTcompagnie GmbH.

In der Umfrage „Pools & Dienstleister 2009“ haben über 950 Makler und Mehrfachvertreter ihre Erfahrungen und Zukunftseinschätzungen zur Zusammenarbeit mit Pools und Dienstleistern abgegeben. Der Fokus lag hierbei auf den Erwartungen, welche die Vermittler an die Leistungen eines Pools/Dienstleisters haben. Außerdem wurde die Intensität der Zusammenarbeit mit den einzelnen Pools/Dienstleistern untersucht. So konnten über 56.000 Einzelnennungen der Vermittler in die über 200-seitige Studie einfließen.

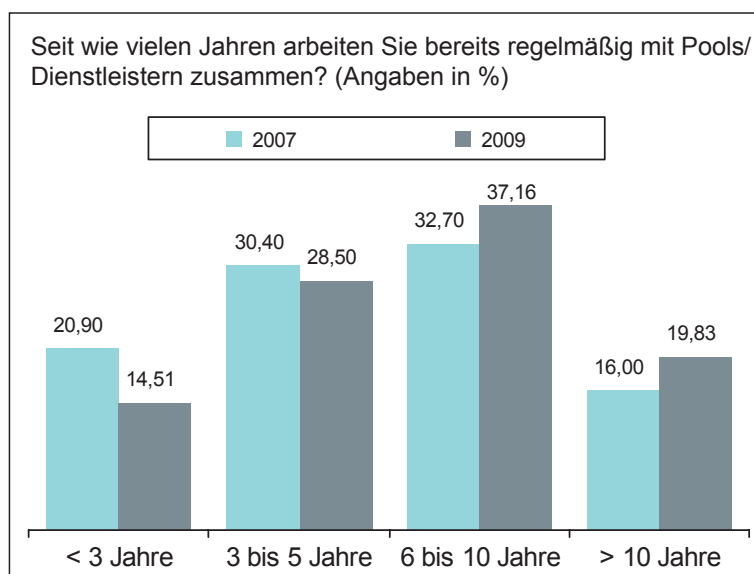
## Trend zur langjährigen Partnerschaft

Vergleicht man die Angaben bezüglich der Dauer einer Zusammenarbeit mit Pools/Dienstleistern aus 2007 mit den aktuellen Ergebnissen, so ist festzustellen, dass

Makler und Mehrfachvertreter zu einer langjährigen Geschäftsbeziehung tendieren.

Sollten in der Zusammenarbeit allerdings Störungen auftreten, so sind Makler und Mehrfachvertreter auch weniger zögerlich diese zu beenden. So ist der Anteil der Vermittler, die eine Zusammenarbeit noch nie beendet haben, seit 2007 um 19% gesunken. Dies ist wahrscheinlich auch damit zu begründen, dass 86% der befragten Vermittler mit zwei oder mehr Pools/Dienstleistern bereits zusammenarbeiten und sich nicht exklusiv an einen Anbieter binden.

Bei der Betrachtung der Gründe, weshalb die Zusammenarbeit zwischen Vermittlern und Pools/Dienstleistern endete, wird die unterschiedliche Sichtweise deutlich. 44% der Vermittler geben an, mit den gebotenen Services unzufrieden zu sein bzw. dass aus ihrer Sicht Vereinbarungen nicht eingehalten wurden. Pools/Dienstleister hingegen sehen die Gründe überwiegend (60%) in der Geschäftsaufgabe der Vermittler bzw. in der Unzufriedenheit mit den gezahlten Courtagen.



Im Vergleich zu 2007 tendieren Makler und Mehrfachvertreter heute zu einer langjährigen Geschäftsbeziehung

## Versicherungen sind das Kerngeschäft

Während Pools/Dienstleister vor Jahren noch in erster Linie als Schnittstelle zwischen Vermittlern und Anbietern im Investmentbereich gesehen wurden, hat sich der Trend zwischenzeitlich scheinbar gewandelt. Aktuell geben jeweils über 58% der Vermittler an, in den Bereichen Krankenversicherung, Kompositversicherung und Vorsorge/Leben mit Pools zusammenzuar-

beiten. Im Bereich der offenen Investmentfonds sind es aktuell ein Drittel der Vermittler, im Bereich der Beteiligungen fast ein Viertel.

Auch für die Zukunft sehen die Befragten eine höhere Bedeutung von Pools/Dienstleistern im Versicherungsgeschäft. So landet der Bereich der Kompositversicherungen auf Rang 1, gefolgt von der Krankenversicherung (Rang 2) und der Vorsorge-/Lebensversicherung (Rang 3).

Rang	Geschäftsfeld	sehr wichtig	wichtig
1	Kompositversicherung	43,85%	39,07%
2	Krankenversicherung	37,96%	42,04%
3	Vorsorge/Leben	31,95%	40,80%
4	Offene Investmentfonds	28,76%	31,00%
5	Finanzierung	21,60%	36,83%
6	Beteiligungen	19,49%	29,39%
7	Bankdienstleistungen	12,13%	25,45%

► Zukünftige Bedeutung von Pools/Dienstleistern für die Geschäftsfelder

Anzeige

# Vertrauen.

Aufeinander eingehen, Fingerspitzengefühl zeigen, dem anderen vermitteln: Ich bin für Dich da. Als Schiedsrichter ist es wichtig, mit dem Spieler ein Vertrauensverhältnis aufzubauen. Man muss ihn schützen.

Bei Ihrer Versicherung muss das auch so sein. Vertrauen in die Leistungen. Einfach da sein, wenn man sie braucht.

*Das ist Vertrauen.  
Das gibt Sicherheit.  
Das ist die INTER.*

## Ohne Beratungs- und Angebotssoftware geht nichts

Was muss ein Pool/Dienstleister leisten? Hierzu gibt es selbst von den Pools und Dienstleistern unterschiedliche Auffassungen, wie aus den einzelnen Leistungsangeboten zu ersehen ist. Die befragten Vermittler sind sich allerdings einig: Ohne eine attraktive Beratungs- und Angebotssoftware geht nichts. In der Bedeutung liegt dieses Leistungskriterium an erster Stelle. Fast zwei Drittel der befragten Vermittler stufen dieses Kriterium als „sehr wichtig“ ein. Ebenfalls großen Wert legen die Befragten auf die finanzielle Unabhängigkeit eines Pools/Dienstleisters. Vermittler achten darauf, ob und in welchem Umfang Produktgeber an einem Pool/Dienstleister finanziell beteiligt sind. Ein weiterer Kern-

dass viele Vermittler mehr die Leistungen eines Pools/Dienstleisters in Anspruch nehmen und ihr Geschäft nicht zwingend dort abwickeln. Über die Hälfte der befragten Vermittler generieren weniger als 24.000 Euro ihrer Courtageeinnahmen über Pools/Dienstleister.

## Fonds Finanz Maklerservice: der Favorit!

In der Vergangenheit wurde bereits in diversen Printmedien häufiger über die rasante Entwicklung der Fonds Finanz Maklerservice GmbH berichtet. Diese spiegelt sich auch in der aktuellen Studie wider. In insgesamt 13 der 16 untersuchten Leistungskriterien konnte das Unternehmen die meisten der befragten Vermittler überzeugen und landete jeweils auf dem ersten Rang. Darüber hinaus konnte nach Angaben

der Befragten für die Fonds Finanz Maklerservice GmbH in den Bereichen Vorsorge/Leben, Krankenversicherung, Beteiligungen und sonstige Bankdienstleistungen wie Giro-, Spar- und Anlagegeschäft die stärkste Vermittlungsaktivität verzeichnet werden. Auch hier ist eine deutliche Steigerung gegenüber 2007 zu erkennen. ■



Bei der Frage, was ein Pool leisten muss, steht eine attraktive Beratungs- und Angebotssoftware an erster Stelle.

Quelle Grafiken: bbg Poolstudie

punkt in der Zusammenarbeit ist – wie zu erwarten – die Courtagevereinbarung.

Pools und Dienstleister versuchen sich ständig im Bereich ihrer Services weiterzuentwickeln, um somit ihren Wettbewerbern einen Schritt voraus zu sein. Die Erwartungen der Vermittler sind in diesem Bereich groß. Rund 46% und somit die meisten Nennungen entfielen auf den Bereich der technischen Services. Es folgt der Bereich der persönlichen Services mit 42% und die sonstigen Services mit 12%.

Im Bereich der Technik ist deutlich zu erkennen, dass Vermittler auf Online-Lösungen stehen. So stehen Online-Rechner, Online-Informationenplattform und Online-Anträge oben auf der Erwartungsliste. Mit Blick auf die persönlichen Services liegen die größten Erwartungen auf dem Angebotsservice und der Produkt- und Verkaufsunterstützung.

## Services ja! Abschluss: nein danke?

Stellt man im Hinblick auf die hohen Erwartungen der Vermittler an Services und Dienstleistungen, die Anzahl der Poolanbindungen pro Vermittler mit den Courtageeinnahmen gegenüber, welche über Pools und Dienstleister generiert werden, so kommt die Vermutung auf,

## Hinweis zur Studie

Die Studie „Pools & Dienstleister 2009“ kann unter [www.asscompact.de/shop](http://www.asscompact.de/shop) bezogen werden. Die Studie kostet 1.495 Euro zzgl. MwSt. Bei Bezug kann ein Termin zur kostenlosen Vorstellung der Studie vereinbart werden. Alle Pools & Dienstleister, die an der parallel durchgeführten Anbieterbefragung teilgenommen haben, erhalten die anonymisierten Ergebnisse dieser Befragung zusätzlich und exklusiv. Ansprechpartner bei weiteren Fragen: Diana Wirsing, Telefon 0921 75758-35; E-Mail: [wirsing@bbg-online.de](mailto:wirsing@bbg-online.de).

### Carsten Zuckriegel, SMARTcompagnie GmbH, Studienleiter:

„Die Studienergebnisse, d. h. die Darstellung der Relevanz von Leistungskriterien, der Vermittlungsaktivitäten und die Konsolidierung in Form von Unternehmensprofilen, sind sowohl für die untersuchten Institute, für Vermittler als auch für Produktgeber von großem Nutzen. Sei es für eigene Verbesserungs- und Positionierungsbemühungen oder im Hinblick auf die mögliche Intensivierung einer Zusammenarbeit.“