

Pools & Dienstleister sind langjährige und wichtige Partner der Makler



Sieger

© Pixabay

Pools sind für einen Großteil der Vermittler ein unverzichtbarer Geschäftspartner - und das in allen Geschäftsbereichen. Etwa 90% der Vermittler setzen auf eine Zusammenarbeit mit Pools. Die durchschnittliche Dauer der Zusammenarbeit beträgt dabei 15 Jahre. Dies ist das Ergebnis einer aktuellen AssCompact-Studie.

Das Fachmagazin hat mit der Studie „AssCompact AWARD – Pools & Dienstleister 2022“ erneut die Favoriten der Makler in diesem Marktumfeld gekürt, unterteilt in die vier Produktparten Vorsorge/Leben, Kranken, Sach/HUK und Finanzanlage/Finanzierung.

Große Verschiebungen bei den vorderen Platzierungen im Vergleich zum Vorjahr gab es hierbei nicht. Es überzeugen vor allem zwei Unternehmen. Wie schon in den vergangenen Jahren steht der Münchener Maklerpool Fonds Finanz in allen Geschäftsfeldern auf dem Siegerpodest ganz oben. Engster Verfolger in den Bereichen Vorsorge/Leben, Kranken und Sach/HUK bleibt die VEMA. Diese konnte nicht nur die Lücke auf den Klassenprimus jeweils etwas schließen, sondern besticht auch wie im Vorjahr mit den höchsten Zufriedenheitswerten.

In der Sparte Finanzanlage / Finanzierung verteidigt die BCA / BFV Bank für Vermögen ihren Silberrang. Platz drei teilen sich Apella (Vorsorge/Leben und Finanzanlage/Finanzierung) sowie blau direkt (Kranken und Sach/HUK) mit jeweils zwei Bereichen auf.

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 (6)
Studie © bbg Betriebsberatungs GmbH „AssCompact AWARD – Pools & Dienstleister 2022“	
<small>Basis des Rankings: Höhe des Geschäftsanteils. In Klammern das Vorjahresergebnis. Quelle: Studie „AssCompact AWARD – Pools und Dienstleister 2022“</small>	

Unabhängigkeit als Chance und Risiko

Pools & Dienstleister sind für einen Großteil der Vermittler ein unverzichtbarer Geschäftspartner – und das in allen Geschäftsbereichen. Etwa 90% der Vermittler setzen auf eine Zusammenarbeit mit Pools. Die durchschnittliche Dauer der Zusammenarbeit beträgt dabei 15 Jahre.

Darüber hinaus geht die Studie auf die Chancen und Risiken einer Anbindung ein. Die Bewahrung der Unabhängigkeit ist dabei die Top-Antwort im Hinblick auf die Gründe für eine Zusammenarbeit, gefolgt von exklusiven Deckungskonzepten und einfacher Antragsprozesse / Policierung.

Gleichzeitig ist aber auch der Verlust der eigenen Unabhängigkeit bzw. die Abhängigkeit vom Pool

das größte Risiko, das Vermittler in einer Zusammenarbeit sehen. Die Übernahme des Pools / Verbunds / Dienstleisters durch Investoren sowie die Gefahr einer Insolvenz bzw. Schließung eines Pools folgen auf den weiteren Plätzen.