

Bewegung auf dem Poolmarkt



Finanzen

© Pixabay

Wenn der Pool verkauft wird ... Alexander Retsch - Volljurist & Syndikusanwalt der vfm-Gruppe mit langjähriger Beratungsexpertise im Bereich Versicherungsvertrieb

Zurzeit bewegt sich der Maklermarkt sehr schnell – Kapitalgeber aus dem Ausland kaufen sich in große Player ein. Daraus resultieren Kritik und Fragen. Eine davon: Was bedeutet die Abhängigkeit von einer Poolanbindung für Makler?

Unterstützung ist hilfreich

Um eine Antwort zu finden, sollte über das eigene Geschäftsmodell sowie die verwendeten Abwicklungswege nachgedacht werden. In fast allen Fällen ist es im Sinne des Erfolgs klug, sich mithilfe von Pools und Verbänden passende Unterstützung zu holen. Besonders im Bereich von IT und Technik kann bei gutem Support die Performance des Maklerbüros deutlich gesteigert werden. Oft ist der gewünschte Digitalisierungsstandard auch gar nicht anders möglich.

Darüber hinaus ist entscheidend, ob der Makler eigene Direktvereinbarungen oder Vermittlerstrukturen bei Vertriebspartnern nutzt. In Zeiten zahlreicher Aufkäufe ist die Direktvereinbarung, also der alleinige und direkte Zugriff auf Bestände empfehlenswert. Gleichzeitig muss darauf geachtet werden, mit Dienstleistern zusammenzuarbeiten, deren Struktur wenig anfällig für eine externe Übernahme ist.

Zukunft bleibt spannend

Künftig gewinnen bei der Wahl der Kooperation aber noch andere Punkte an Gewicht. Aufstrebende Makler sollten sich angesichts der demografischen Entwicklung innerhalb der Vermittlerschaft Gedanken über anorganisches Wachstum machen. Sei es durch die Integration bestimmter Bestände oder über den Erwerb eines Maklerunternehmens als Ganzes. Mit einem kalkulierten Zukauf kann sich die eigene Position in einem wandelnden Markt nachhaltig stärken.

Auch hier gilt: Die Zusammenarbeit mit einem Dienstleister ist befreiend. Der Makler sieht den anstehenden Veränderungen gelassener entgegen.