

15 Jahre starke Partnerschaften: Was Makler zu einer Zusammenarbeit mit Pools antreibt und gefährdet

DIE FAVORITEN DER MAKLER

AssCompact
AWARD

Vorsorge/Leben

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

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 (2)
Platz 3	Apella (3)

Basis des Rankings: Höhe des Geschäftsanteils. Vorjahresplatzierung in Klammern.

Quelle: Studie „AssCompact AWARD – Pools & Dienstleister 2024“

© bbg Betriebsberatungs GmbH

Die Ergebnisse der aktuellen Studie "AssCompact AWARD - Pools & Dienstleister 2024" enthüllen, dass Pools für mehr als 90% der Vermittler einen unverzichtbaren Geschäftspartner in allen Bereichen darstellen. Diese langjährigen Partnerschaften zeichnen sich durch eine durchschnittliche Dauer von 15 Jahren aus, wie die umfassende Untersuchung der bbg Betriebsberatungs GmbH zeigt.

Die enge Zusammenarbeit mit Pools und Dienstleistern prägt maßgeblich den Makleralltag und ist in sämtlichen Geschäftsbereichen fest verankert. Die Ergebnisse der Studie "AssCompact AWARD - Pools & Dienstleister 2024" zeigen, dass über 90% der befragten Maklerinnen und Makler auf eine Kooperation mit einem Pool setzen. Innerhalb dieses Prozentsatzes geben beeindruckende 93% an, im Bereich Sach / HUK auf Dienstleistungen von Pools und Dienstleistern zurückzugreifen. Auch in den Segmenten Vorsorge / Leben (79%) und Kranken (76%) verlassen sich die meisten unabhängigen Vermittler auf entsprechende Angebote. Obwohl der Anteil der über Pools generierten Geschäfte im Vergleich zum Vorjahr leicht gesunken ist, bleibt er auf einem stabilen und beachtlichen Niveau.

Fonds Finanz behauptet Spitzenposition in allen Geschäftsfeldern

Die Ergebnisse der aktuellen Studie "AssCompact AWARD - Pools & Dienstleister 2024" bestätigen erneut die herausragende Position von Fonds Finanz im Bereich der Pools und Dienstleister für Maklerbüros. Der Münchener Maklerpool behauptet souverän seine Spitzenposition in allen Geschäftsfeldern und setzt sich gegenüber seinen Mitbewerbern durch.

In der Kategorie Vorsorge / Leben, Kranken, Sach / HUK liegt Fonds Finanz zum wiederholten Mal an der Spitze. Die VEMA folgt auf dem zweiten Platz, kann im Bereich Sach / HUK sogar nahezu aufschließen. Zudem überzeugt die VEMA mit außerordentlich hohen Zufriedenheitswerten. Blau direkt belegt in allen drei Kategorien den dritten Platz. Es ergibt sich also eine Rangfolge, die sich im Vergleich zum Vorjahr nicht verändert hat.

Auch im Bereich Finanzanlage/Finanzierung behält die Fonds Finanz den Platz an der Sonne. Die BCA / BFV Bank für Vermögen verteidigt ihren Silberrang vor Apella auf Platz drei.

Langfristige Partnerschaften in der Pool-Branche

Die Studie zeigt deutlich, dass die Beziehungen mit Pools, Dienstleistern, Haftungs-dächern oder Verbänden langfristig sind. Durchschnittlich besteht die Zusammenarbeit bereits seit 15 Jahren. Dabei haben die befragten Makler im Mittel 2,3 Anbindungen. Die wichtigsten Gründe für eine Zusammenarbeit: Ansprechpartner bei Fachfragen, die Bewahrung der Unabhängigkeit sowie die Entlastung im Back-Office / administrative Prozesse.

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.