

VersicherungsJournal.de

Nachricht aus Vertrieb & Marketing vom 29.7.2015

Warum Vermittler die Zusammenarbeit mit einem Pool beenden

Die Anbindungen von Vermittlern an Pools, Dienstleister, Haftungsdach und Verbünde sind deutlich rückläufig, wie die Asscompact-„Marktstudie Pools / Dienstleister 2015“ zeigt. Vermittler schließen sich vor allem deswegen einem Pool an, weil sie dadurch Zugang zu mehr Gesellschaften und eine hohe Produktbreite aus einer Hand bekommen. Allerdings hat auch schon rund jeder zweite Vermittler die Zusammenarbeit mit einer solchen Gesellschaft beendet. Ausschlaggebend hierfür waren in erster Linie schlechter Service, schlechte Erfahrungen oder ein schlechtes Preis-/Leistungsverhältnis.

Neben den Gesellschaften, über die unabhängige Vermittler das meiste Geschäft einreichen, zeigt die kürzlich veröffentlichte „Marktstudie Pools / Dienstleister 2015“ (VersicherungsJournal 30.4.2015 (<http://www.versicherungsjournal.de/vertrieb-und-marketing/die-erfolgreichsten-maklerpools-im-unabhaengigen-vertrieb-122266.php>)) auch weitere Vermittlereinstellungen zum Thema Maklerpools. Für die Untersuchung haben die BBG Betriebsberatungs GmbH (<http://www.bbg-online.de/>) und die IVV Institut für Versicherungsvertrieb Beratungsgesellschaft mbH (<http://www.ivv-beratung.de/>) fast 500 unabhängige Vermittler befragt.

So sind die unabhängigen Vermittler im Schnitt an 2,73 Maklerpools/ Dienstleister angebunden. Dies ist minimal weniger als im letzten Jahr (VersicherungsJournal 29.4.2014 (<http://www.versicherungsjournal.de/vertrieb-und-marketing/darum-beenden-vermittler-die-zusammenarbeit-mit-einem-pool-118800.php>)), liegt aber deutlich unter dem Wert des Vorjahres von 3,7 (VersicherungsJournal 8.5.2013 (<http://www.versicherungsjournal.de/vertrieb-und-marketing/warum-vermittler-die-zusammenarbeit-mit-einem-pool-beenden-115384.php>)).

Auffällig ist, dass immer weniger Vermittler mit vielen Pools, Dienstleistern, Haftungsdachern oder Verbünden zusammenarbeiten. So ist nur noch in etwa jeder zehnte Befragte an fünf oder mehr Gesellschaften angebunden. Letztes Jahr war es noch mehr als Neunte, im Jahr davor sogar mehr als jeder Vierte.

Dafür arbeitet aktuell mehr als jeder zweite unabhängige Vermittler mit einem oder zwei Gesellschaften zusammen. 2013 und 2012 war der Anteil mit 40 bis 44 Prozent noch deutlich geringer. Eine ähnliche Entwicklung hatte auch das Makler-Absatzbarometer (VersicherungsJournal 20.11.2014 (<http://www.versicherungsjournal.de/vertrieb-und-marketing/vertriebsstimmung-sinkt-auf-absoluten-tiefpunkt-120762.php?link=1>)) der Yougov Deutschland AG (<http://www.yougov.de/>) aufgezeigt.

Warum sich Vermittler einem Pool anschließen

Weiter wurde in der Marktstudie gefragt, welche Gründe für die Zusammenarbeit mit einem Pool, Dienstleister, Haftungsdach oder Verbund ausschlaggebend sind (Mehrfachnennungen möglich).

Klar an der Spitze liegt der „Zugang zu mehr Gesellschaften“, wie fast acht von zehn Befragten angaben. Knapp über beziehungsweise unter zwei Drittel nannten „Hohe Produktbreite aus einer Hand“ oder „Bewahrung der Unabhängigkeit“.

Für immerhin noch jeweils rund sechs von zehn Vermittlern sind das „Angebot von exklusiven Deckungskonzepten“ beziehungsweise „Kein Umsatzdruck (bezüglich Mitgliedschaft)“ wichtige Gründe für die Zusammenarbeit, während die „Möglichkeit von Unteranbindungen und deren Courtage-Abrechnung“ sowie das „Angebot von Newslettern“ am seltensten genannt werden.

Gründe für die Beendigung der Pool-Zusammenarbeit

Auch die Beendigung der Zusammenarbeit mit einem Pool, Dienstleister, Haftungsdach oder Verbund war Thema der Untersuchung. Den Daten zufolge hat fast die Hälfte schon einmal die Zusammenarbeit mit einer solchen Gesellschaft beendet. Genau einmal war dies bei in etwa der Hälfte davon der Fall, bei einem guten Drittel zwei Mal und bei in etwa einem Achtel drei oder mehr Mal.

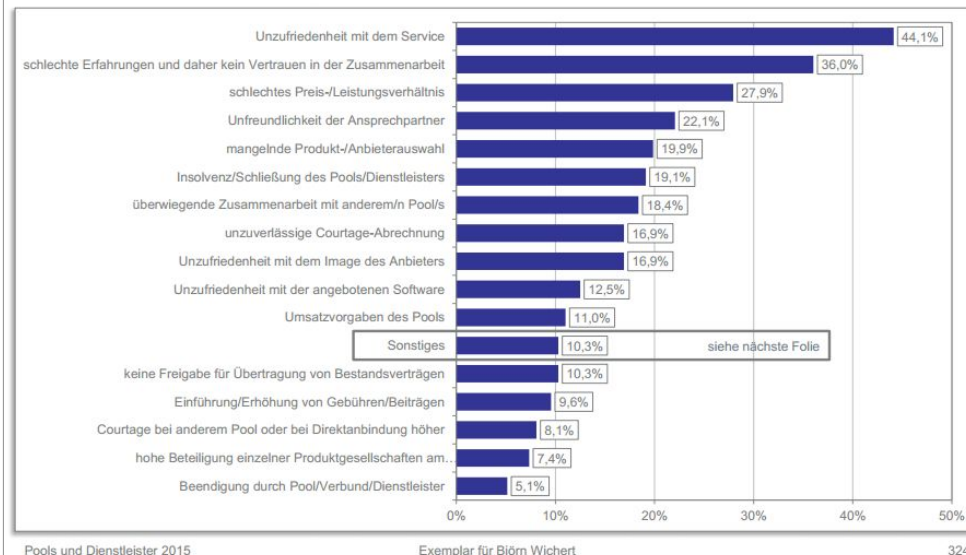
Gründe hierfür waren insbesondere die „Unzufriedenheit mit dem Service“ (mehr als vier von zehn Vermittlern gaben dies an), „schlechte Erfahrungen und daher kein Vertrauen in die Zusammenarbeit“ (über ein Drittel Anteil) sowie „schlechtes Preis-/Leistungsverhältnis“ (über ein Viertel). Mehrfachnennungen waren auch hier möglich.

Die „Beendigung durch einen Pool“ wurde nur von etwa jedem zwanzigsten Befragten genannt. Ebenfalls vergleichsweise selten wurde als Grund angegeben, dass eine hohe Beteiligung einzelner Produkthanbieter an der Gesellschaft ausschlaggebend für die Beendigung der Zusammenarbeit war oder dass die Courtage bei einem anderen Pool oder bei Direktanbindung höher gewesen sei.

4.1 Stellenwert – Zusammenarbeit

AssCompact
AWARD 2015

Aus welchen Gründen haben Sie die Zusammenarbeit mit einem Pool / Dienstleister / Haftungsdach / Verbund beendet?
(402, Mehrfachnennungen möglich)



Zum Vergrößern Bild klicken (Bild: Asscompact, Marktstudie Pools und Dienstleister 2015)

Die 345-seitige Untersuchung „Marktstudie Pools/ Dienstleister 2015“ kann für 2.320,50 Euro inklusive Mehrwertsteuer bei Karin Jelitto per E-Mail (mailto:jelitto@bbg-online.de) oder per Telefon unter 0921 7575833 bestellt werden.

Björn Wichert (b.wichert@versicherungsjournal.de)

Das VersicherungsJournal ist urheberrechtlich geschützt. Das bedeutet für Sie als Leserin bzw. Leser: Die Inhalte sind ausschließlich zu Ihrer persönlichen Information bestimmt. Für den kommerziellen Gebrauch müssen Sie bitte unsere ausdrückliche Genehmigung einholen. Unzulässig ist es, Inhalte ohne unsere Zustimmung gewerbsmäßig zu nutzen, zu verändern und zu veröffentlichen.

Kurz-URL: <http://vjournal.de/-123014>