

Makler wünschen sich Sicherheit bei einer Insolvenz des Pools

Rechte am Bestand, Vertriebsunterstützung und fachliches Know-how das erwarten Makler von Pools. Die Schutzvereinigung deutscher Vermittler von Versicherungen und anderen Finanzdienstleistungen geht dem genauer auf den Grund.

Der SdV hat im Rahmen einer Umfrage unter dem Titel „Pools – Die Großhändler unserer Branche“ unter anderem hinterfragt, was Vermittler von einem Pool erwarten. Insgesamt wurden die Fragen von 458 Vermittlern – davon 422 Versicherungsmakler und 36 Versicherungsmehrfachvertreter – beantwortet.

Abgesehen von 7 Mehrfachvertretern und einem einzigen Makler besteht bei jedem mindestens eine Anbindung an einen Pool. 26 % aller Befragten pflegen zwei bzw. drei Pool-Anbindungen. 9 % gaben sogar mehr als 5 Poolanbindungen an.

Hinsichtlich der gewünschten Versicherungssparten liegt die Sachversicherung mit 26 % geringfügig vor der Kranken- (22 %), der Lebens- (21 %) und der Kfz-Versicherung (20 %). Die Fondsvermittlung steht mit 11 % an letzter Stelle.

Lediglich 12 % aller Teilnehmer erwarten von einem Pool eine höhere Courtage / Provision als bei einer Direktanbindung. 26 % wären sogar mit einer geringeren Vergütung einverstanden, wenn „der Service stimmt“. Im Übrigen wird eine Vergütung analog einer Direktanbindung gewünscht.

Großen Wert legen die Vermittler auf die Unterstützung durch einen Pool: So ist für 54 % der Umfrageteilnehmer die Unterstützung in der Akquise und im Beratungs-/Vermittlungsprozess (z. B. Bereitstellung von Analyse-, Vergleichs- und Dokumentations-Tools) besonders wichtig, 89 % wünschen sich einen ständigen Online-Zugriff auf die eigenen Kunden- und Bestandsdaten und 87 % fordern die fachliche Unterstützung durch Spartenexperten des Pools.

Einen besonders großen Stellenwert nimmt die rechtliche Situation ein. 87 % erachten die vertragliche Absicherung der Rechte am Kunden und Bestand als besonders wichtig. 99 % der Vermittler wünschen sich eine vertragliche Absicherung dieser Rechte für den Fall der Insolvenz oder der Auflösung eines Pools.

Die Umfrage zeigt, daß Pools mehr denn je ein bedeutender Absatzkanal für die Versicherer – und inzwischen auch Assekuradeure - geworden sind. Gleichzeitig steigt neben dem Anspruch auf praktische Unterstützung auch das Bewusstsein für die Rechtsverhältnisse in Bezug auf das vermittelte Geschäft bzw. den aufgebauten Bestand und die daraus erwachsenden laufenden Einnahmen der Vermittler. Besonders der über einen Pool vermittelnde Makler akzeptiert keine Rechtsnachteile in Bezug auf seine Courtageansprüche. Hier sind die Pools also klar im Vorteil, die diesbezüglich die gleiche Rechtsqualität bieten wie bei einer Direktanbindung an einen Versicherer.