

Maklers Freund und Helfer

Die Anzahl der Pools und der poolähnlichen Gesellschaften und vor allem deren Leistungen und Anforderungen werden immer mannigfaltiger. Daher hat sich finanzwelt entschlossen, Ihnen eine Transparenz zu schaffen.

Was ist eigentlich ein Pool? Der Begriff Maklerpool bezeichnet im klassischen Sinne die gemeinsame Nutzung von bestimmten Ressourcen. In einem Maklerpool wird das Geschäft von vielen Versicherungsmaklern gebündelt (gepoolt). Makler, die unabhängig und ohne feste Bindung beraten möchten, kommen an Maklerpools, Maklerverbänden oder Assekuradeuren nicht vorbei. Auch wenn die beiden Letztgenannten kein Pool darstellen – so grenzt sich ein Maklerverbund zum Beispiel von einem Pool davon ab, dass die beim Verbund angeschlossenen Makler auf der Basis eigener bilateraler Vereinbarungen mit den Versicherern arbeiten – bietet jedes dieser Geschäftsmodelle Kontakt zu großen Produktpartnern und eine funktionierende, serviceorientierte Abrechnungsplattform. Analog zu großen Vertrieben kann ein guter Pool auch ein sehr hohes Umsatzvolumen und somit bessere Konditionen für den einzelnen Makler erreichen. Diese Vorteile können die Pools dann selbstredend an die Makler weitergeben.

Die derzeitige Entwicklung zeigt, mit welchen Schwierigkeiten Makler und vor allem auch Pools zu kämpfen haben. Zum einen erzwingen die höheren gesetzlichen Anforderungen an den Makler eine Anpassung und Modifizierung von Geschäftsmodellen und -prozessen. Zum anderen bedeutet eine immer differenter werdende

Produktwelt und die derzeit höherer Anforderungen (Beratungsaufwand) an den Makler einen ständigen Investitionsaufwand an Weiter- und Fortbildung. Ferner bedeutet es ein gewaltiger Kostenapparat bezüglich Neuerungen an technischen Hilfsmitteln (IT). Faktoren, die manchen Makler überlegen lassen, ob es nicht sinniger ist, sich an Vertrieben oder Abschlusslichkeitsorganisationen zu binden.

Die Zeiten, in denen Pools ein reines Sammelsurium von Maklern war, sind längst vorbei. So bieten gut geführte Pools seit geraumer Zeit wesentlich mehr als nur reine Produkt- bzw. Geschäftskoordination und Abwicklungsstellen. Hierbei sorgt nicht nur ein breites Produktspektrum (Stichwort Vollsortiment) für eine Stärkung eines Pools. Von Servicehilfen wie Vergleichsrechner, Schnellschienen, Online-Verwaltungsplattformen, Marketinghilfen, juristischen Ratschlägen (keine Rechtsberatung), Bestandspflegetools oder Hotlines ist da plötzlich zu hören oder sogar von Fortbildungsmöglichkeiten via Akademie und Schulungen. Auch computerunterstützte Lernmethoden für den Makler wie E-Learning, Blended Learning oder Online-Seminare sind üblich, so auch das Ergebnis der finanzwelt-Umfrage. Produktinformationen erhält der Makler mittlerweile als DVD, CD oder auch in digitaler Form als mp-Datei. Immer mehr Pools legen großen Wert auf diese Vertriebsunterstützung.

fair in finance AG
Servicepartner für professionelle Finanzdienstleister

DOMCURA

B^N BROKER NETWORK
TRIER GMBH

syncro24
ASSEKURADEUR

[pma:]
Partner für Finanzdienstleister

FinanzNet
...Ihr Partner rund ums Kapital.

germanBroker.net
Gemeinsam mehr bewegen.

11
Assekuranzservice AG

KOMM
INVESTMENT

JUNG, DMS & CIE.
AKTIENGESELLSCHAFT

MIDEMA
ASSEKURANZ-ASSEKURADEUR

BARDO

FondsKonzept AG