

PRESSESPIEGEL

09.03.2015 Cash.Online: Maklerpool-Ranking: Die Top Ten der Makler (Online-Ausgabe)

Cash.ONLINE

Berater | Versicherungen

Maklerpool-Ranking: Die Top Ten der Makler

Welche Maklerpools bieten dem Vermittler die besten Serviceleistungen? Diese Frage hat die Kölner Beratungsgesellschaft Servicevalue in ihrer aktuellen Maklerumfrage beantwortet.

Die Gesamtbewertung wurde anhand des Servicewertes "p" (Partner) vorgenommen.

Drei Teildimensionen bewertet

Dabei sollten die teilnehmenden Makler die Teilbereiche "Integration" (Sind die gebotenen Serviceleistungen mit den Strukturen und Prozessen des Maklers kompatibel?), "Befähigung" (Liefern die Leistungen einen entscheidenden Beitrag zum Vertriebs Erfolg des Maklers?) und "Zusatznutzen" (Schaffen die Maklerpools einen echten Mehrwert für Makler?) des jeweiligen Pools bewerten.

Vema ganz vorne

Auf Platz eins landet erneut die Vema Versicherungs-Makler-Genossenschaft, die die Vermittler insbesondere mit ihren Mehrwerteleistungen überzeugen konnte.

Blau direkt rückt auf den zweiten Platz vor. Damit kann sich der Lübecker Maklerpool im Vergleich zum Vorjahr um einen Platz verbessern.

Den dritten Rang sichert sich der Münchener Maklerpool Fonds Finanz Maklerservice.

Maklerpools	Servicewert "p"	Integration	Befähigung	Zusatznutzen
Vema	80	79	79	81
Blau direkt	79	80	78	80
Fonds Finanz Maklerservice	74	73	74	76
Netfonds	68	69	68	68
Jung, DMS & Cie.	68	68	68	68
Apella	63	63	63	63
FondsKonzept	62	64	62	61
aruna	62	63	61	62
KAB Maklerservice	62	61	60	64
Maxpool	61	60	61	62

Insgesamt wurden 2.061 Maklerstimmen eingeholt. (Quelle: Servicevalue)

Der Hamburger Pool und Finanzdienstleister Netfonds und der Münchener Maklerpool Jung, DMS & Cie. haben im Vergleich zum letztjährigen Ranking ihre Plätze getauscht. Die Pools Fondskonzept aus Illertissen und Aruna aus Berlin haben den größten Sprung hingelegt: Letztes Jahr waren sie in den Top Ten noch nicht mit dabei.

Dr. Claus Dethloff, Servicevalue-Geschäftsführer, fasst die Ergebnisse zusammen: "Einzelne Aspekte wie Produkte, Courtage-Abwicklung oder Policierung werden aus Maklersicht im Gesamtmarkt überdurchschnittlich gut bedient, doch wer seinen Maklervertrieb ausbauen möchte, sollte den Makler in allen Belangen unterstützen können." (nl)