

Trends

Wie sieht die Zukunft von Maklerpools aus? Diese Frage beschäftigt viele Vertriebsverantwortliche ebenso wie die angeschlossenen Makler. Sicherlich haben große Pools eine gute Chance, sich auch weiterhin im Markt zu behaupten. Das aktuell anziehende Neugeschäft hilft ihnen, Boden gutzumachen. Wo die kritische Größe liegt, die das Überleben sichert, entscheidet sich an der Kapitalstärke und vor allem am Geschäftsmodell. Welchen Nutzen bietet das Unternehmen seinen Vertriebspartnern, wie werden Leistungen in welcher Konfiguration erbracht und wie zukunftsfähig ist das Ertragsmodell? Sind es die Differenzcourtagen, Overheads oder Service-Fees, welche die Erträge von morgen sichern werden, oder ist es eine Mixtur aus allen drei Ertragsquellen?

Produktgeber könnten sich die Frage stellen, mit wie vielen Pools sie künftig kooperieren wollen. Dabei spielen nicht nur Courtageforderungen eine Rolle, sondern auch Qualität des vermittelten Geschäftes sowie Abwicklungseffizienz. Warum mit vierzig Pools kooperieren, wenn 90 Prozent des Geschäftes auch mit sechs oder acht Partnern zu erzielen sind? Auf der anderen Seite verstärkt dies die relative Abhängigkeit von einigen wenigen Neugeschäftssammelbecken.

Für Makler ist mehr denn je entscheidend, dass sie nur mit den Pools und Verbänden kooperieren, deren Geschäftsmodell sie verstehen und nachvollziehen können. Welche Produktschwerpunkte hat der Pool, wie finanziert er sich, und welche Abhängigkeiten gibt es eventuell gegenüber Produktgebern? Jeder Makler muss wissen, dass er ganz allein für Produktauswahl und Qualität seiner Beratung verantwortlich ist.