

## So haben Deutschlands Berater gewählt

Grundlage für den Service Award in der Kategorie „Maklerpool“ sind die Bewertungen von 2980 freien Beratern, die sich Ende 2014 an der internetbasierten Umfrage beteiligt haben. Insgesamt wurden 61 Maklerpools in den sechs untenstehenden Kategorien mit Noten zwischen 1 (Sehr gut) und 5 (Nicht genügend) bewertet, wobei alle Sektoren gleich gewichtet wurden. In die Endauswertung schafften es jedoch nur 16 Pools, da nur sie jeweils mehr als 100 Bewertungen erhalten und somit eine Beurteilungsdichte erreicht

haben, die aussagekräftig ist. Ausschlaggebend für die Platzierung ist die Gesamtnote über alle Kategorien hinweg, diese steht im rechten Teil der Tabelle direkt neben dem Vergleich der Ergebnisse aus den drei Vorjahren. Der Service Award für Maklerpools wurde erstmals 2003 vergeben, seit 2011 werden jährlich die drei Maklerpools mit der besten Bewertung prämiert. Statt erster, zweiter oder dritter Plätze erhalten die Unternehmen das Prädikat „Herausragend“.

Pool	Vertrauen	Produkte	Provisionen	Technik	Vertrieb	Verträge	Note 2015	2014	2013	2012	2011	
Fonds Finanz	<b>1,63</b>	1,60	1,84	<b>1,70</b>	<b>1,74</b>	<b>1,68</b>	<b>1,70</b>	=	<b>1,80</b>	1,87	<b>1,78</b>	<b>1,91</b>
Fondsnet	1,76	<b>1,53</b>	<b>1,68</b>	1,72	1,90	1,83	1,73	=	1,90	<b>1,76</b>	2,03	2,02
Netfonds	2,11	1,80	2,02	1,87	2,04	1,85	1,95	=	1,98	1,83	2,16	2,14
Fondskonzept	1,90	2,16	2,47	1,89	2,50	2,23	2,19	↑	2,28	2,25	2,30	1,99
Jung, DMS & Cie.	2,00	2,18	2,25	2,51	2,27	2,27	2,25	↓	2,31	2,74	3,07	2,58
<b>Durchschnitt</b>		<b>2,50</b>		<b>2,56</b>			<b>2,57</b>					
Top Ten	2,46	2,72	2,48	2,74	2,53	2,50	2,57	↑	2,41	2,41	2,23	2,26
<b>Durchschnitt</b>	<b>2,48</b>		<b>2,59</b>		<b>2,66</b>	<b>2,64</b>						
Argentos	2,21	2,69	2,72	2,65	2,77	2,72	2,62	↑	2,43	2,55	2,63	2,76
BCA	2,60	2,49	2,58	2,72	2,93	2,89	2,70	↓	2,61	2,97	3,02	2,66
Finanznet	2,72	2,72	2,70	2,75	2,72	2,71	2,72	↑	2,92	3,09	3,08	2,41
WWK	2,81	2,67	2,82	2,66	2,86	3,03	2,81	=	3,03	3,20	3,15	3,02
Apella	2,59	2,58	2,82	2,91	3,17	3,08	2,86	=	3,03	2,87	3,02	2,94
Dt. Gesell. f. Ruhest.	2,75	2,94	2,79	2,74	3,02	3,05	2,88	↓	3,07	3,25	3,21	3,00
Partner Bank	3,07	2,82	2,83	3,11	2,87	3,15	2,97	=	3,19	3,20	3,13	3,03
Komm	3,21	3,26	3,51	3,03	3,23	3,24	3,25	↓	3,20	3,09	3,07	2,94
Carat	3,32	3,39	3,34	3,37	3,40	3,33	3,36	↓	3,20	3,19	3,27	2,97
<b>Durchschnitt</b>									<b>2,67</b>	<b>2,72</b>	<b>2,78</b>	<b>2,64</b>

**gefettet** die Bestnoten jeder Kategorie

### Vertrauen

Können Sie sich vor Ort ein Bild Ihres Pools und der handelnden Personen machen? Glauben Sie, dass Ihr Pool über ausreichende finanzielle Stärke und die entsprechende Marktposition verfügt, um Ihre Provisionen auch langfristig auszuzahlen? Sind Sie vom Unternehmenskonzept Ihres Pools überzeugt? Vertrauen Sie darauf, dass Ihr Pool Ihren Bestand auch als „Ihren“ Bestand ansieht? Tritt der Pool mit Ihnen in Wettbewerb um Endkunden? Verhält er sich im Streitfall kulant?

### Produkte

Können Sie alle Fonds anbieten, die Ihre Kunden über Sie zeichnen möchten? Oder wenigstens jene, die Sie Ihren Kunden aktiv anbieten wollen? Wie sieht es mit „Spezialitäten“ aus, die nur gelegentlich nachgefragt werden? Können Sie über Ihren Pool eine breite Fondspalette anbieten, oder hat das Produktspektrum Lücken? Bietet Ihr Pool auch eigene Produkte, zum Beispiel Dachfonds, an? Haben Sie den Eindruck, dass Ihr Pool steuernd in Ihr Vermittlungsgeschäft eingreift?

### Provisionen

Sind Sie mit der Durchführung und Pünktlichkeit der Provisionsabrechnung zufrieden? Oder gab es bei Ihrem Pool auch schon einmal „Zahlungsengepässe“? Kann Ihr Pool auf Wunsch Abrechnungen über mehrere Ebenen erstellen? Ist die Berechnung der Provision nachvollziehbar? Glauben Sie, dass Ihnen Ihr Pool bei Verkaufsprovisionen und Bestandspflegeprovisionen vergleichsweise gute Konditionen bietet? Verhält sich der Pool im Streitfall kulant?

### Technik

Bietet Ihnen Ihr Pool aktuelle Kontostands- und Transaktionsdaten auf elektronischem Wege? Beinhaltet das Internetangebot Ihres Pools auch Marktinformationen und die Möglichkeit, elektronische Unterlagen anzufordern, oder ein Servicetool, mit dessen Hilfe Sie Ihren eigenen Kunden Depotinformationen und Depotanalysen anbieten können? Sind die technischen Serviceleistungen kostenfrei, beziehungsweise steht die Servicegebühr im Verhältnis zum Leistungsangebot?

### Vertrieb

Verfügt Ihr Pool über Außendienstmitarbeiter, die vor Ort eine individuelle Betreuung durchführen? Werden Ihnen Schulungen oder Veranstaltungen angeboten? Werden Ihre Anfragen – auch Sonderwünsche – vom Innendienst Ihres Pools zeitnah und zu Ihrer Zufriedenheit bearbeitet? Werden Sie vom Innendienst Ihres Pools wirklich wie ein „Kunde“ behandelt? Werden Sie zurückgerufen? Besteht die Bereitschaft zu Extraleistungen? Erfolgt der Materialversand kostenfrei?

### Verträge

Ist der Vertrag mit dem Pool transparent und übersichtlich gestaltet, oder mussten Sie erst viel „Kleingedrucktes“ entziffern? Sind die Themen Kundenschutz und Bestandsfreigabe beziehungsweise Bestandsübertragung klar und eindeutig geregelt? Wie sehen die Maßnahmen zum Kundenschutz aus? Welche Möglichkeiten hat der Pool, die Vereinbarung zu kündigen? Geht der Pool auf individuelle Problemstellungen ein? Werden Eventualitäten, etwa Ihr Ableben, berücksichtigt?