

## Reicht die Kondition? - Studie Maklerpools, Verbände und Servicedienstleister 2014

**<strong>Die Studie Maklerpools, Verbände und Servicedienstleister 2014 von BrunotteKonzept basiert in diesem Jahr auf Antworten von 35 Unternehmen - so viele wie nie zuvor. Die Untersuchung liefert detaillierte Einblicke zu Ausrichtung, Geschäftsmodell, Vertriebspartnern, Umsatz, Unternehmensschwerpunkten sowie Services der befragten Unternehmen. 2014 steht die Prozessoptimierung im Vertrieb im Mittelpunkt.</strong>**

Die Studie Maklerpools, Verbände und Servicedienstleister 2014 von BrunotteKonzept basiert in diesem Jahr auf Antworten von 35 Unternehmen - so viele wie nie zuvor. Die Untersuchung liefert detaillierte Einblicke zu Ausrichtung, Geschäftsmodell, Vertriebspartnern, Umsatz, Unternehmensschwerpunkten sowie Services der befragten Unternehmen. 2014 steht die Prozessoptimierung im Vertrieb im Mittelpunkt.

Das Interesse an Maklerpools und Verbänden ist ungebrochen - kein Wunder, denn ohne professionelle Unterstützung kommen viele Makler und insbesondere die Einzelkämpfer unter ihnen nicht mehr über die Runden. Noch immer gewinnen Pools und Verbände weitere Vertriebspartner, wie die aktuelle Maklerpoolstudie von BrunotteKonzept zeigt. Danach melden selbst große Pools noch Zuwachs. Allein von 2012 auf 2013 stieg die Zahl der Vermittler bei den befragten Unternehmen um gut sechs Prozent auf 133.000 an. Das ist fast das Dreifache der im Vermittlerregister eingetragenen Makler. Allerdings zählen zu den Vertriebspartnern nicht nur Versicherungsmakler sondern auch Vermittler von Vertriebsorganisationen, Finanzmakler oder Financial Planner.

Chart Zielgruppe Vertriebspartner  
image007

Vor die Anbindung von Vertriebspartnern schalten Pools und Verbände in der Regel mehrere Prüfroutinen. Pflichtprogramm ist die Kontrolle der Registernummer. Zusätzlich führen immerhin vier von fünf befragten Unternehmen mit den Kandidaten ein persönliches Gespräch, manchmal sogar vor Ort im Maklerbetrieb. Noch höher ist der Anteil derer, die Einblick in das AVAD-Register nehmen. „Hier zeigen die gestiegenen Compliance-Anforderungen spürbar Wirkung“, so Studienautorin Sabine Brunotte. Kein Versicherer könne sich noch leisten, mit Pools zu kooperieren, die es an Sorgfalt bei der Partnerwahl fehlen lassen. Auch nach Anbindung ist eine kontinuierliche Prüfung erforderlich. Insbesondere wenn der Pool nicht offenlegt, wer das Geschäft eingereicht hat, sollten Produktgeber sogar darauf bestehen, empfiehlt Brunotte.

### **Stagnierender Umsatz**

Mehr Vermittler bringen nicht zwangsläufig höheren Umsatz. Im Vorjahresvergleich erzielten 2013 nur gut die Hälfte der befragten Unternehmen ein Umsatzplus, sieben jedoch einen Rückgang. Unter dem Strich gab es wenig Bewegung; die Provisionserlöse gingen leicht um knapp ein Prozent zurück. Der Anteil des Lebensgeschäftes an den Einnahmen sank bei zwei Drittel jener Unternehmen, für die Vorjahreswerte vorliegen. Diese Entwicklung ist ein Indiz für die abnehmende Bedeutung der Lebensversicherung und die stärkere Ausrichtung auf den Kompositbereich. Das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) wird diesen Trend weiter beschleunigen. Der Provisionsanteil von Krankenversicherungen ging erwartungsgemäß deutlich zurück, und die Vermittlung von Beteiligungen scheint bei den meisten Pools fast zum Erliegen gekommen zu sein. Berechtigte Hoffnungen liegen hingegen auf dem Investmentgeschäft. Insbesondere große Investmentpools konnten ihre Fondsbestände 2013 kräftig ausbauen, wie die

aktuelle Studie zeigt.

### **IT-Services**

Neugeschäftspooling allein reicht längst nicht mehr, um sich im Markt zu behaupten. Pools müssen stets neue und attraktivere Angebote entwickeln, wenn sie Vermittler an sich binden, das Neugeschäft steigern und Bestände ausbauen wollen. Makler profitieren von den Services, denn diese sind oftmals deutlich günstiger als am Markt oder sogar kostenlos. Besonders wichtig für den Geschäftsbetrieb eines Maklers sind Vergleichssoftware und EDV/IDV-Lösungen wie beispielsweise Maklerverwaltungsprogramme (MVP). 31 von 35 Pools und Verbänden bieten ihren Partnern eine Angebotsdatenbank für Versicherungen und sogar 32 haben Vergleichsrechner im Programm. Fast alle befragten Pools und Verbände halten ein MVP bereit; 21 Lösungen sind kostenlos und elf weitere kostenpflichtig.

### **Prozessoptimierung**

Optimierte Prozesse genießen bei fast 90 Prozent der befragten Unternehmen hohe Priorität. So betreiben 30 von 35 Pools und Verbänden ein eigenes Produktresearch, das im Wesentlichen die Geschäftsschwerpunkte widerspiegelt. Immerhin 26 von 35 Dienstleistern verwalten auf Wunsch die Bestände ihrer Vertriebspartner – Tendenz steigend. Größere Pools und Verbände decken zudem die klassischen Beratungsfelder ab. Mit 19 bieten mehr als die Hälfte der Befragten ihren Vertriebspartnern Unternehmensberatung an, 16 setzen auf Rechtsberatung im Rahmen des Zulässigen und weitere sechs profilieren sich mit Steuerberatung. Insgesamt sind damit die Beratungsangebote gegenüber dem Vorjahr deutlich gestiegen. Online-Services für Vertriebspartner nehmen langsam an Fahrt auf. Immer mehr Unternehmen bieten einen Internet-Rahmenauftritt, Produkte für den Online-Verkauf, Unterstützung durch Apps und in einigen Fällen auch bereits Lösungen für die elektronische Unterschrift.

Chart Prozessoptimierung  
image008

Rund 55 Prozent der Befragten unterstützen ihre Vertriebspartner auf der Suche nach neuen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, und die Suche nach Bestandsnachfolgern und/oder Käufern begleiten sogar 29 von 35 Unternehmen. Das geschieht nicht zuletzt im eigenen Interesse, denn wenn Bestände oder Maklerunternehmen verkauft werden, geraten Poolanbindung und damit Bestand in Gefahr. Neben eigenen Aktivitäten zur Prozessoptimierung richten Pools und Verbände Forderungen an Produktgeber. Am längsten ist die To-do-Liste für Versicherer.

Sabine Brunotte, Autorin und Herausgeberin der Studie, zieht ein Fazit: „Die große Beteiligung an unserer Maklerpoolstudie 2014 zeigt, dass Pools mehr Transparenz zulassen als in der Vergangenheit. Auf der anderen Seite ist die Teilnahme ein Indikator für den intensiven Wettbewerb in diesem Marktsegment. Bestehen kann hier auf Sicht nur, wer attraktive Services bietet und seine Prozesse laufend optimiert. Zudem wird neben Größe auch ein klares Profil bei Produktgebern und Vertriebspartnern zum entscheidenden Wettbewerbsfaktor.“

### **Über die Studie 2014**

Fast alle großen Maklerpools und Verbände nahmen an der siebten Maklerpoolbefragung von BrunotteKonzept teil. Die unabhängige Untersuchung liefert auf 267 Seiten Informationen über Geschäftsmodell, Vertriebspartner, Umsatz und Zusammensetzung nach Branchen, IT- und Marketingservices, Weiterbildung sowie Antworten auf aktuelle Branchenfragen. Schwerpunktthema 2014 ist die Prozessoptimierung. Kurzportraits aller 35 beteiligten Unternehmen runden die Ergebnisse ab. Die Studie kann für 695 Euro zzgl. 7 % Umsatzsteuer als PDF bei BrunotteKonzept [auf dieser Seite bestellt](#) werden.

### **Teilnehmer 2014:**

- 1:1 Assekuranzservice AG
- Allfinanztest.de
- Amex Pool AG
- Apella AG
- Argentos AG
- Aruna GmbH
- Askuma AG
- BCA AG
- blau direkt GmbH
- CHARTA Börse für Versicherungen AG
- Consensus Maklerverbund GmbH
- degenia Versicherungsdienst AG
- Financeplan + GmbH
- FinanzNet Holding AG
- FiNet Financial Services Network AG
- Fonds Finanz Maklerservice GmbH
- FondsKonzept AG
- Fondsnet Holding GmbH
- germanBroker.net AG
- insuro Maklerservice Jan Dinner
- Jung, DMS & Cie. AG
- maxpool Servicegesellschaft für Finanzdienstleister mbH
- MIDEMA Assekuranz-Assecuradeurs GmbH
- monad Deutsche Gesellschaft für RuhestandsPlanung mbH
- Netfonds Gruppe
- [pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH
- PROMA Versicherungsmakler GmbH & Co. KG
- Qualitypool GmbH
- SDV AG
- Status Beratungsgesellschaft mbH
- VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft e. G.
- verticus Finanzmanagement AG
- vfm Gruppe
- VFV Der Sachpool GmbH
- WIFO Wirtschafts- & Fondsanlagenberatung und Versicherungsmakler GmbH

### **Pressekontakt:**

Sabine Brunotte

Telefon: 040 / 3558 7947

Fax: 040 / 3558 7948

Mobil: 01525 / 373 6573

### **Unternehmen:**

BrunotteKonzept

Poppenbütteler Weg 214  
22399 Hamburg

Internet: [www.brunottekonzept.de](http://www.brunottekonzept.de)

### **Über BrunotteKonzept**

BrunotteKonzept berät und unterstützt bundesweit Versicherer, Finanzdienstleister, Vertriebe, Vermittler und IT-Dienstleister in Vertriebsfragen. Schwerpunkte sind Konzept und Strategieberatung, Marktbeobachtung und Analysen sowie wirkungsvolle Vertriebskommunikation (b2b und b2c). Weitere Informationen unter [www.brunottekonzept.de](http://www.brunottekonzept.de)

**BRUNOTTEKONZEPT**   
MARKETING.KOMMUNIKATION.