

Inhalte

Der Trend zu Maklerpools ist ungebrochen. Wie das Marktforschungsinstitut psychonomics Anfang 2008 mitteilte, beabsichtigt **jeder vierte Makler**, sich einem Pool anzuschließen. Doch welcher Pool ist der richtige? Wer leistet was, und wo liegen die Schwerpunkte?

Nicht nur Makler tun sich schwer damit, Unterschiede der einzelnen Pools, ihre Stärken und Schwächen zu erkennen. Auch Versicherungsgesellschaften, Servicedienstleister und Software-Anbieter wissen häufig über ihre (potenziellen) Geschäftspartner weniger, als ihnen lieb ist.

Die Studie "Maklerpools, Maklerverbünde und Servicedienstleister im Jahr 2008" von **BrunotteKonzept** gibt Aufschluss über Geschäftsmodelle, strategische und fachliche Ausrichtungen, Umsätze und Leistungen, Courtageregelungen, IT-Angebote, Software und Weiterbildungsangebote einzelner Pools.

Aus dem Inhalt:

Basis der Ergebnisse ist eine Befragung der 20 größten Maklerpools und Verbünde des Jahres 2006 sowie weiterer ausgewählter Unternehmen im Zeitraum Februar bis Mai 2008. Die Studie hat einen Umfang von 119 Seiten und gibt Auskunft über:

- Unternehmensdaten (Anzahl Mitarbeiter, Vertriebspartner, Umsätze, Zusammensetzung der Provisionserlöse, Haftung etc.)
- IT-Services, Plattformen und Programme
- Marketing, Agenturführung und Administration
- Qualifizierung und Weiterbildung
- Maßnahmen zu gesetzlichen Veränderungen
- Ausrichtung und Profilierung des Unternehmens
- Auf einen Blick: Kurzübersichten zu allen teilnehmenden Unternehmen