

Studie Maklerpools 2012

30 Maklerpools und Verbände sind bei unserer diesjährigen Poolbefragung dabei. Damit konnten wir 2012 eine Rekordbeteiligung erreichen. Wie bedanken uns bei allen Unternehmen, die ihre Antworten beigesteuert haben. Diese Maklerpools und Verbände sind bei unserem diesjährigen Vergleich von Maklerpools, Verbänden und Servicedienstleistern dabei:

- **1:1 Assekuranzservice AG**
- **Akkurat Financial Service GmbH**
- **Allfinanztest.de GmbH**
- **AMEXPool AG**
- **Apella AG**
- **BCA AG**
- **blau direkt GmbH & Co. KG**

- **CHARTA Börse für Versicherungen AG**
- **Consensus Holding AG**
- **degenia Versicherungsdienst AG**
- **FiNet AG Financial Services Network**
- **FinanzNet Holding AG**
- **Fonds Finanz Maklerservice GmbH**
- **FondsKonzept AG**
- **germanBroker.net AG**
- **insuro Maklerservice Jan Dinner**
- **Jung, DMS & Cie. AG**
- **maxpool Servicegesellschaft für Finanzdienstleister mbH**
- **MIDEMA Assekuranz- Assekuradeur GmbH**
- **Netfonds AG**
- **[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH**
- **Qualitypool GmbH**
- **SDV AG**
- **Tigon AG (MAPWARE AG)**
- **TOP TEN Financial Network AG**
- **VEMA Versicherungs- Makler- Genossenschaft e.G.**
- **vfm Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH**
- **VFV GmbH ? Der Sachpool**
- **WIFO Wirtschafts- & Fondsanlagenberatung und**

Versicherungsmakler GmbH

- zeitsprung GmbH & Co. KG

Unsere Studie will zu mehr Transparenz in diesem wachsenden Marktsegment beitragen. Schwerpunktthema 2012 sind die Online-Strategien von Pools und Verbänden, vom Chancen des Onlineverkaufs über Bewertungsportale, Services für Vertriebspartner und Unterstützung mobiler Endgeräte bis hin zur Präsenz in sozialen Netzwerken. Darüber hinaus beschäftigen wir uns mit aktuellen Branchenthemen wie Deckelung der Courtage in der Krankenvollversicherung, Image der Vermittler, Nachwuchsrekrutierung, Transparenz und Zukunftsperspektiven von Pools und Verbänden.

Sie wollen mehr über die Studie erfahren oder sie gleich bestellen? Dann klicken Sie [hier](#).

Studie 2012,

Vorwort von Kai Müller, Vorstand HDI-Gerling

**Nur gemeinsam ist man stark -
wie sich Versicherer, Makler und Maklerpools fit für die Zukunft machen**

Die Zusammenarbeit mit Maklerpools wird bei Vermittlern immer beliebter. Gesetzliche Richtlinien auf der einen Seite und der dadurch gestiegene Verwaltungsaufwand auf der anderen Seite sind die Hauptgründe, warum die Unterstützung durch Servicegesellschaften bei den Maklern so beliebt ist. So ist es nicht verwunderlich, dass laut aktuellen Studien schon 94 Prozent aller Makler mittlerweile mit Pools zusammenarbeiten. Und die Tendenz ist weiter steigend, geht man davon aus, dass die durch gesetzliche Vorgaben erhöhten Anforderungen an Beratung und Dokumentation künftig noch mehr Vermittler dazu bewegen werden, sich Maklerpools anzuschließen.

Und auch die Maklerpools selbst stehen durch die sich verändernden Rahmenbedingungen vor großen Herausforderungen. Das Resultat: Um den zukünftigen Anforderungen der Makler gerecht zu werden und einen reibungslosen Ablauf und TOP Service zu ermöglichen, sind hohe Investitionen in EDV, Organisation und Infrastruktur erforderlich. Dies wird besonders für kleinere Pools eine große Herausforderung. Langfristig werden sich nur die am Markt behaupten können, die den wachsenden Serviceerwartungen der Makler, aber auch den Erwartungen der Versicherer gerecht werden.

Zu diesen Erwartungen gehört auch das in der Branche nachhaltig diskutierte Thema Transparenz. Schon seit langem zählen Transparenz und Glaubwürdigkeit zu den marktbestimmenden Faktoren. Die zeitnahe Veröffentlichung der Jahresabschlüsse, aussagekräftige Studien wie diese, großangelegte Vermittler-Umfragen, Hitlisten und Ratings sind hier gute Instrumente, ein Mehr an Transparenz zu schaffen.

Die "Dreiecksbeziehung" zwischen Maklern, Maklerpools und den Versicherern ist lebendig ? in alle Richtungen. Unterschiedlichste Anforderungen müssen koordiniert und umgesetzt werden. Auch die Versicherer sind gefragt, wenn sie die Beziehungen zu Pools und damit zu den Maklern intensivieren möchten.

Und eins ist klar: Die genannten Aspekte werden künftig den Markt bestimmen, vor allem vor dem Hintergrund des sich verschärfenden Wettbewerbs. Qualität gewinnt an Bedeutung. Berater werden sich umorientieren, wenn die bisherigen Partner ihre Erwartungen an Service, Sicherheit, Transparenz und Unabhängigkeit nicht erfüllen. Die Herausforderung besteht also darin, die Prozesse so aufeinander abzustimmen, dass das Ergebnis den Wünschen, Anforderungen und Erwartungen aller Beteiligten entspricht.

Kai Müller

Vorstand HDI-Gerling Vertrieb Firmen und Privat AG

Die HDI-Gerling Vertrieb Firmen und Privat AG gehört zur Talanx Deutschland AG, in der das deutsche Privat- und Firmenkundengeschäft des Talanx-Konzerns vereint ist. Der Talanx-Konzern war im Jahr 2011 mit Prämieinnahmen von rund 23,7

Mrd. Euro die drittgrößte deutsche und die elftgrößte europäische Versicherungsgruppe¹.

¹Quelle: KPMG 2012 auf Grundlage der Geschäftsberichte der jeweiligen Versicherungsgesellschaften