

Studie Maklerpools 2013

Unsere Studie zu Maklerpools, Verbänden und Servicedienstleistern 2013 ist fertig. Wie auch im Vorjahr haben uns wieder 30 Unternehmen ihr Vertrauen geschenkt und unseren umfangreichen Fragebogen ausgefüllt. Dafür bedanken wir uns.

Schwerpunktthema 2013 ist die Weiterbildung. Was leisten Maklerpools und Verbände schon heute, wer sind ihre Kooperationspartner und welche Auswirkungen wird die GDV-Initiative "gut beraten" auf die Aktivitäten von Pools und Verbänden haben? Unsere neue Studie gibt Aufschluss. Hier erhalten Sie weitere Informationen.

Diese Unternehmen sind dabei und tragen mit ihren Antworten zu mehr Transparenz im Maklermarkt bei:

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

- **CHARTA Börse für Versicherungen AG**
- **Consensus Holding AG**
- **degenia Versicherungsdienst AG**
- **FinanzNet Holding AG**
- **FiNet AG Financial Services Network**
- **Fonds Finanz Maklerservice GmbH**
- **FondsKonzept AG**
- **germanBroker.net AG**
- Insuro Maklerservice
- **Jung, DMS & Cie. AG**
- Mapware AG (Tigon AG)
- **maxpool Servicegesellschaft für Finanzdienstleister mbH**
- **MIDEMA Assekuranz- Assekuradeur GmbH**
- **Netfonds AG**
- **[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH**

- **PROMA Versicherungsmakler GmbH & Co. KG**
- **Qualitypool GmbH**
- **SDV AG**
- **TOP TEN Financial Network AG**
- **VEMA Versicherungs- Makler- Genossenschaft e.G.**
- **vfm Versicherungs-& Finanzmanagement GmbH**
- **VFV GmbH ? Der Sachpool**
- zeitsprung GmbH & Co. KG

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

—

Vorwort der Maklerpoolstudie 2013

von Dr. Werner Görg

Vorsitzender des Vorstandes der Gothaer Versicherungsbank VVaG

Wind of Change

Aus den chinesischen Schriftzeichen kann man viel Mut schöpfen für die Bewältigung von fundamentalen Veränderungsprozessen. Besonders anschaulich wird dies, wenn man berücksichtigt, dass die chinesischen Schriftzeichen für Chaos und Erneuerung identisch sind.

Die Zukunft von Maklerpools, Maklerverbänden und Servicedienstleistern ist ebenfalls vor diesem Hintergrund zu sehen. Dabei gibt es drei wesentliche

Leitlinien, die den deutschen und europäischen Rahmen zur Vermittlung von Versicherungen in der Zukunft maßgeblich bestimmen werden: Kundenschutz und Transparenz, die Offenlegung von Vermittlungsentgelten sowie leicht verständliche Allgemeine Versicherungsbedingungen sind klar erkennbare Megatrends bei Gesetzgebern sowohl auf deutscher wie auch auf europäischer Ebene.

Verbraucherschutz ? was auch immer sich hinter diesem Begriff im Einzelfall verbergen mag ? scheint das Maß aller Dinge zu sein. Hier muss uns allen klar sein, dass Auswüchse und Entwicklungen, die als solche gedeutet werden, von den Gesetzgebern in Zukunft unterbunden werden. Die Verlängerung der Provisionshaftungszeit bei gleichzeitiger Limitierung der Abschlusscourtage im Bereich der privaten Kranken-Vollversicherung zeigt, wohin die Reise geht. Die IMD 2 ? was auch immer hieraus werden sollte ? geht in eine ähnliche Richtung. All diesen legislatorischen Maßnahmen oder Vorhaben ist gemein, dass sie auf die hier beschriebenen Megatrends zurückzuführen sind. Klar ist zum jetzigen Zeitpunkt lediglich, dass das Ende der Fahnenstange noch nicht erreicht ist. Erhebliche Auswirkungen auf Pools, Verbände und Servicegesellschaften als Partner der Makler sind jedenfalls zu erwarten.

Das Verbraucherverhalten ändert sich deutlich. Für eine Beratungsleistung wird der Kunde nur dann bereit sein, ein Entgelt zu entrichten, wenn er diese Beratungsleistung klar als substantiellen Mehrwert empfindet. Dies bedeutet zugleich, dass der im Kundenkontakt stehende Berater auf höchstem Niveau sämtliche produktimmanente Fragen des Kunden klar und verständlich beantworten muss. Permanente Fortbildung und massive intellektuelle Aufrüstung, gepaart mit einem lebenslangen Lernprozess, sind Anforderungen, die jeder Makler zur Sicherung der eigenen Existenzberechtigung auf Dauer bewältigen muss. Dies gilt für sämtliche Vertriebsformen und sämtliche rechtlichen Ausgestaltungen mit der Folge, dass Pools, Verbände und Servicegesellschaften den vor Ort tätigen Maklern ein deutliches Mehr an Service anbieten müssen.

In dieselbe Richtung geht der klar erkennbare Einzug des Internets. Zu eher beratungsarmen standardisierten Versicherungsprodukten schaltet der Kunde

heute bereits bei mehr als 50 Prozent aller Neuabschlüsse an irgendeiner Stelle des Verkaufsprozesses das Internet ein; Tendenz steigend! Die zunehmende Bedeutung von Vergleichsportalen wie Check 24 oder Transparo verstärken diesen Effekt; eine weitere Beschleunigung ist zu erwarten, sobald Google seine versicherungsspezifischen Pläne umsetzt.

In welchen Sparten die soeben beschriebenen Entwicklungen mit besonderer Vehemenz Einfluss nehmen werden, ob im Bereich der Lebensversicherung, der Krankenversicherung oder des Schaden-/ Unfallversicherungsgeschäftes, lässt sich nur schwer prognostizieren. Eine breite Aufstellung, die eine Fokussierung auf nur eine Sparte vermeidet, kann daher überlebenswichtig sein. Dies gilt auch unter dem Blickwinkel der umfassenden Kundenbetreuung, die mit nur einer Versicherungssparte nicht zu bewältigen ist. Idealerweise wird das Service- und Beratungsangebot um die Vermögensanlage, insbesondere Fonds, erweitert. Hier kommt den Pools, Verbänden und Servicegesellschaften eine besondere Bedeutung zu. Sie können den Maklern mit schlanken Prozessen, guter IT-Unterstützung und qualitativ hochwertigem Know-how-Transfer echten Mehrwert und spürbare Unterstützung bieten.

Wenn Chaos und Erneuerung ? wie in der chinesischen Schrift ? enge Verwandte sind, dann bieten sich durch grundlegende Veränderungen im Vertrieb von Versicherungsprodukten auch ungeahnte Chancen. Diese zu ergreifen und im Vertrieb umzusetzen, ist das Gebot, ja Überlebensgebot der Stunde. Die Gothaer sieht sich als einer der Versicherer, die diese Prozesse massiv unterstützen und begleiten, um auch zukünftig im gesamten Maklermarkt die ohnehin schon bedeutende Marktposition noch weiter auszubauen.

Im Juli 2013