

Studie Maklerpools 2014

Unsere Studie Maklerpools, Verbünde und Servicedienstleister 2014 ist fertig. Insgesamt 35 Unternehmen haben uns ihr Vertrauen geschenkt und sich an unserer Umfrage beteiligt. Danke! Die Antworten sind wie immer sehr aufschlussreich. In diesem Jahr liefern sie zudem Anhaltspunkte, ob und in welchem Maße die Unternehmen fit genug sind, um die Konsequenzen aus dem LVRG zu verkraften. Hier erhalten Sie [weitere Informationen zur Studie](#).

Und wenn Sie [sofort bestellen wollen, geht das hier](#).

Schwerpunktthema 2014 ist die Optimierung von Prozessen. Daran kommen weder Produktgeber noch Vermittler oder ihre Dienstleister vorbei. Welchen Stellenwert das Thema in der Branche genießt, beweist das Statement von Jürgen A. Junker, Vertriebsvorstand VHV Allgemeine Versicherung AG.

Liste der teilnehmenden Unternehmen

[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

Vorwort Maklerpoolstudie 2014 von

Jürgen A. Junker, Vertriebsvorstand VHV Allgemeine Versicherung AG

"Wenn ich mit Vertriebspartnern spreche und frage, wie sie ihre Kunden überzeugen, höre ich in der Regel als Antwort "mit Service und Kompetenz". Was sich nach einem Allgemeinplatz anhört, trifft meiner Erfahrung nach regelmäßig zu. Das ist der entscheidende Mehrwert, den ein Vermittler seinen Kunden im Sinne einer unabhängigen Beratung bietet. Die Weiterempfehlung zufriedener Kunden, die nicht nur beim Vertragsabschluss, sondern auch danach gut betreut werden, ist immer noch das beste Marketinginstrument und wird es bleiben.

Nur, dass die Konzentration aufs Wesentliche, also die Fokussierung auf den Kunden, immer komplizierter wird. Pools und die angeschlossenen Vermittler bewegen sich in einem hochregulierten Umfeld, regelmäßig werden sie mit neuen Auflagen konfrontiert. Neue Vorschriften, die häufig mit Verbraucherschutz begründet werden, erfordern eine Umstellung der Arbeitsprozesse? was wiederum selten mit einer Verschlinkung des administrativen Aufwandes einhergeht.

Die fortschreitende Digitalisierung der Abläufe und Kommunikationswege kann dabei helfen, diesen Aufwand zu bewältigen und der Informationsflut, die auf die Branche einprasselt, Herr zu werden. Wichtig ist, die Informationen zu filtern, für die Weiterverarbeitung aufzubereiten und denjenigen, die sie brauchen, übersichtlich und rechtzeitig zur Verfügung zu stellen. Natürlich muss alles auch unter Datenschutzgesichtspunkten sicher sein. Kurz, die digitalen Prozesse müssen sauber aufgesetzt sein, damit die Geschäftsvorfälle effizient abgearbeitet werden

können. Die Digitalisierung soll schließlich entlasten, damit sich der Vermittler voll auf den Kunden konzentrieren kann. Ein leistungsfähiges und erprobtes Maklerverwaltungsprogramm ist beispielsweise für eine effiziente Organisation unerlässlich.

Maklerpools müssen ihre angebondenen Vertriebspartner über alle Vertriebsphasen hinweg begleiten, über die Qualität der Angebotsanfragen bis hin zur Qualität der Produkte. Sie sollen einen einfacheren Zugang zu uns Versicherern bieten, Poolpartner bei der effizienten Vertragsabwicklung unterstützen und überhaupt den ganzen Vertriebsalltag einfacher machen.

Die VHV wird zukünftig die digitale Entwicklung in der Maklerwelt noch stärker begleiten und hier Arbeitshilfen und Lösungen anbieten. In der Vergangenheit haben wir uns vor allem durch unser Maklerverwaltungsprogramm und das VHV Extranet max.net, das es jetzt auch hardwareunabhängig gibt, und unsere Angebotssoftware VOKIS einen Namen gemacht. Unser Ziel ist es immer, den Makler maximal zu unterstützen und ihm in seinem Arbeitsalltag lästige Dinge abzunehmen. Wir wollen den Pools und den angeschlossenen Vermittlern auf diesem Weg die Vorbereitung auf das Kundengespräch bestmöglich vereinfachen und beschleunigen.

Die VHV ist Partner der Vermittler und weiß, was sie in ihrem Alltag brauchen, um beim Dienst am Kunden zu überzeugen. Insofern "ticken" wir wie die Pools. Wir haben effiziente Prozesse, liefern den Pools bedarfsgerechte, beratungssichere Produkte und stehen prozessbegleitend allen Beteiligten zur Seite.

Vor dem Hintergrund freue ich mich, dass BrunotteKonzept Service und Prozessoptimierung zum Schwerpunktthema der diesjährigen Studie gemacht hat. Die Ergebnisse der vorliegenden Studie werden sowohl den Pools als auch uns sicherlich viele Impulse geben, den Service weiter zu verbessern und passgenau die Bedürfnisse der Vermittler zu treffen."

Hier erhalten Sie weitere Informationen zur Studie sowie ein Bestellformular