

Ein sicheres Dach in stürmischen Zeiten

Studie Maklerpools,
Maklerverbände und Servicedienstleister
im Jahr 2008

BrunotteKonzept
im
Juli 2008

Vorwort

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?

Es ist nicht leicht, einen Überblick zu bekommen. Geschäftsmodell, strategische und fachliche Ausrichtung, Umsätze und Leistungen, Courtageregelungen, IT-Angebote, Software oder Weiterbildungsangebote sind oft nicht transparent. 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 (potentiellen) Geschäftspartner weniger, als ihnen lieb ist. Der Austausch mit der Maklerbetreuerin einer großen Versicherungsgesellschaft zu diesem Sachverhalt war für mich der entscheidende Auslöser, eine Befragung von Pools und Verbänden auf den Weg zu bringen. Die Bereitschaft des Versicherungsjournals, eine Artikelserie über das Thema zu publizieren, hat mich in meinem Vorhaben bestärkt.

In meiner Befragung habe ich viele Aspekte aufgegriffen, über die ich bislang keine oder nur wenig Informationen in der Fachpresse gefunden habe. Die vorliegenden Ergebnisse sollen zu mehr Transparenz beitragen, Maklern eine Orientierungshilfe und Versicherungsgesellschaften einen schnellen Überblick zu ihren (potentiellen) Vertriebspartnern geben. Auch für Servicedienstleister, Softwareanbieter und Weiterbildungsinstitutionen sind die Antworten hoffentlich nützlich.

Ich wünsche mir, dass dieses Ziel zumindest teilweise erreicht wird. Für das Jahr 2009 ist eine Wiederholung der Umfrage geplant. Der kollegiale Austausch und Anregungen für künftige Befragungen zu dieser Thematik sind deshalb ausdrücklich erwünscht.

Sabine Brunotte

im Juli 2008

Bestellfax

Ein sicheres Dach in stürmischen Zeiten

Studie Maklerpools, Plattformen und Verbände

Wir bestellen

_____ Exemplare der Studie Maklerpools und Verbände zum Preis von 349,- Euro zzgl. Mehrwertsteuer. Die Lieferung erfolgt elektronisch als PDF.

Angaben zur Bestellung

Unternehmen _____

Vorname und Name _____

Funktion und Abteilung _____

Strasse und Hausnummer _____

Postleitzahl und Ort _____

E-Mail _____ Telefon _____

Datum und Unterschrift _____

Ich habe noch Fragen; bitte rufen Sie mich an.

Bitte senden Sie das Fax an 04268 982839 – vielen Dank!

Ein sicheres Dach in stürmischen Zeiten

Studie Maklerpools, Plattformen und Verbände

Untersuchungsdesign

- Befragung der 20 größten Maklerpools und Verbände des Jahres 2006 sowie weiterer ausgewählter Unternehmen im Zeitraum Februar bis Mai 2008
- Fragebogen mit geschlossenen und offenen Fragen

Ergebnisse

- Für die Studie wurden die Antworten von 22 Unternehmen ausgewertet
- Alle Angaben basieren auf den Antworten der Teilnehmer

Inhalte der Studie

- 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

Umfang und technische Daten

- Die Studie hat einen Umfang von 119 Seiten
- Sie wird im PDF-Format versandt; Auslieferung ab dem 04.08.2008
- Nach Absprache Lieferung als CD sowie gebundene Exemplare möglich

Für wen die Studie besonders interessant ist

- **Maklerpools und Verbände:** zur Wettbewerbsbeobachtung, Standortbestimmung und als Anregung für neue Services und Dienstleistungen
- **Makler:** als Hilfestellung und Orientierung für eine Pool-Entscheidung
- **Versicherungsunternehmen:** als Überblick über die intransparente Pool-Landschaft, zur Entscheidungsfindung über die Reversierung von Pools und zum Auf- und Ausbau von zusätzlichen Services
- **Service-Dienstleister und Softwareanbieter:** zur Wettbewerbsbeobachtung und Lokalisierung potentieller Kunden sowie zum Ausbau der Leistungspalette