

PRESSEMITTEILUNG

Ein sicheres Dach in stürmischen Zeiten Maklerpools und Verbände haben starken Zulauf

5. August 2008

Maklerpools und Verbände können sich über mangelndes Interesse bei Maklern nicht beklagen. Allein 2007 haben sie die Zahl ihrer Vertriebspartner um mehr als 20 Prozent gesteigert. Die Umsätze wuchsen sogar um 23 Prozent. Das sind Ergebnisse der aktuellen Studie von BrunotteKonzept, die jetzt vorgestellt wurde.

BrunotteKonzept, die Marketing- und Kommunikationsberatung für Finanzdienstleistungen und Vertrieb, hatte im Frühjahr 2008 die größten Maklerpools und Verbände mit einem umfangreichen Fragebogen angeschrieben. Geschäftsmodell, Vertriebspartner, Umsätze, Courtage, Haftung, IT-Services, Marketing und Qualifizierung standen im Mittelpunkt der Befragung. Die Antworten liefern eine Momentaufnahme der aktuellen Pool-Landschaft.

Makler suchen Anbindung

Um gut 20 Prozent konnten die befragten Pools ihre Vertriebskapazität ausbauen. Allerdings haben nur die wenigsten Pools und Verbände Exklusivität mit ihren Partnern vereinbart. Offenbar steigt die Zahl der Makler, die mit mehreren Pools zusammenarbeiten. Parallel ist bei den meisten Pools eine Direktanbindung der Makler an die Produktgeber möglich.

Niedrige Durchschnittsproduktivität

Die Pro-Kopf-Produktion ist allerdings erschreckend niedrig. Auf noch nicht einmal 6.000 Euro Jahresumsatz bringt es der Durchschnittsvermittler von Versicherungen, Kapitalanlagen und Finanzierungen bei den befragten Pools. Ein weiteres Indiz dafür, dass viele Makler nicht nur mit einem Pool zusammenarbeiten.

Vollsortimenter oder Spezialitätenhandlung?

Bei den großen Pools geht der Trend zum Vollsortimenter. Aktuell bauen die beiden größten Pools BCA AG und Jung, DMS & Cie. AG gerade ihr Versicherungsgeschäft aus. Kleinere Pools hingegen haben häufiger einen hohen Spezialisierungsgrad und besetzen Nischen.

Schwerpunkt IT

Die Informationstechnologie gewinnt im Finanzdienstleistungsvertrieb an Bedeutung. Sie unterstützt bei der gesetzeskonformen Beratung und kann die Vermittler bei administrativen Aufgaben entlasten. Deshalb setzen Pools und Verbände auf umfassende IT-Angebote. Dabei kooperieren sie mit externen Dienstleistern, Softwareanbietern und Rating-Agenturen. Die Studie zeigt auf, wer die IT- und Softwarepartner der Pools sind.

Weiterbildung gefragt

Vermittlerrichtlinie, Finanzmarktrichtlinie und VVG-Reform führen zu einem steigenden Weiterbildungsbedarf. Zudem läuft Ende 2008 die Übergangsfrist für den Sachkundenachweis ab. Darum investieren Maklerpools verstärkt in Bildungsaktivitäten. Dabei kooperieren sie mit mehr als einem Dutzend verschiedener Weiterbildungsinstitute. Zwei Pools haben sogar ihre eigene Weiterbildungsakademie ins Leben gerufen.

Sabine Brunotte, Geschäftsführerin von BrunotteKonzept, bringt es auf den Punkt:

„Makler schließen sich zunehmend Pools und Verbänden an. Doch der Wettbewerb unter den Servicedienstleistern ist groß. Sie profilieren sich nicht nur über Konditionen, sondern vor allem über ihr Dienstleistungspaket. Aktuell können Makler von diesem Wettbewerb profitieren. Sie haben die Chance, Leistungen über den Pool deutlich günstiger als am Markt einzukaufen. Allerdings gehen sie auch Bindungen ein, die wohl überlegt sein sollten.“

Viele Detailinformationen

Die Studie liefert eine Vielzahl von Informationen zu Pools und Verbänden, die in diesem Detaillierungsgrad bislang nicht zu finden sind. An der Befragung haben sich 22 Unternehmen beteiligt. Sie werden im Serviceteil auf jeweils zwei Seiten vorgestellt. Die Studie hat insgesamt 119 Seiten und kann direkt bei BrunotteKonzept bestellt werden. Das Bestellformular steht unter www.brunottekonzept.de zum Download bereit.

Zeichen einschl. Leerzeichen 3.613

Über BrunotteKonzept

BrunotteKonzept ist eine Marketing- und Kommunikationsberatung, die sich auf Finanzdienstleistungen und Vertrieb spezialisiert hat. Sie berät bundesweit Unternehmen in Marketing-, Vertriebs- und PR-Fragen. BrunotteKonzept wurde Ende 2006 von Sabine Brunotte gegründet. Ihre besonderen Kennzeichen: Versicherungs- und Finanzwissen, über 25 Jahre Berufserfahrung in der Finanzdienstleistungsbranche und journalistische Praxis.

BrunotteKonzept
Sabine Brunotte
Kattensteert 13
27356 Rotenburg
Tel:00 49 4268 225453
info@brunottekonzept.de
www.brunottekonzept.de