

# Retter oder Gerettete?

Studie Maklerpools, Verbände und  
Servicedienstleister 2010



Informationen zum Studiendesign und Bestellfax

**BRUNOTTEKONZEPT**   
MARKETING.KOMMUNIKATION.

BrunotteKonzept  
Poppenbütteler Weg 214  
22399 Hamburg

Fon 49 (0) 40 3558 7947  
Fax 49 (0) 40 3558 7948  
Ust.-ID DE251513838

Bank comdirect  
Konto 53 60 227  
BLZ 200 411 33

# Retter oder Gerettete?

## Studie Maklerpools, Verbände und Servicedienstleister 2010

---

### Ja, wir bestellen

die Studie Maklerpools, Verbände und Servicedienstleister 2010 zum Preis von 449,- Euro zzgl. 7 % Umsatzsteuer. Die Lieferung erfolgt elektronisch als PDF. Der Preis gilt je Unternehmen. Preise für Unternehmensgruppen und Konzerne nach Anfrage.

---

### Angaben zu Ihrer Bestellung

Unternehmen \_\_\_\_\_

Vorname und Name \_\_\_\_\_

Funktion und Abteilung \_\_\_\_\_

Straße und Hausnummer \_\_\_\_\_

Postleitzahl und Ort \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_  
(Empfängeradresse für Studie)

Telefon \_\_\_\_\_

**Datum und Unterschrift** \_\_\_\_\_

- Ich habe noch Fragen; bitte rufen Sie mich an.
- Ich bin an einer Inhouse-Präsentation der wichtigsten Studienergebnisse interessiert.
- Ich bin an zusätzlichen Informationen zum Schwerpunktthema „Forderungen an Produktgeber“ interessiert.

---

Bitte senden Sie das Bestellfax an BrunotteKonzept

Fax-Nummer 040 3558 7948 - Vielen Dank!

01.12.2010 HP

## Retter oder Gerettete?

### Studie Maklerpools, Verbände und Servicedienstleister 2010

Die Studie liefert eine Bestandsaufnahme der wichtigsten Positionen und Entwicklungen im Maklervertrieb 2010. Das diesjährige Schwerpunktthema behandelt die Forderungen von Pools und Verbänden an Produktgeber.

#### Untersuchungsdesign

- Befragung der größten Maklerpools und Verbände im Zeitraum März bis Juni 2010
- Fragebogen mit geschlossenen und offenen Fragen sowie Skalierung

#### Untersuchungsinhalte

- Unternehmensdaten (Mitarbeiter, Vertriebspartner, Umsätze, Schwerpunkte, Zusammensetzung Provisionserlöse, Haftungsdach, Courtage, Kosten etc.)
- Ausrichtung und Profilierung/USP der befragten Unternehmen
- IT-Services, Software, Plattformen
- Marketing, Agenturführung und Administration
- Qualifizierung und Weiterbildung
- Aktuelles Thema: Forderungen an Produktgeber
- Auf einen Blick: zweiseitige Kurzübersichten aller Teilnehmer

#### Umfang und technische Daten

- Für die Studie wurden die Antworten von 25 Unternehmen ausgewertet
- Umfang 187 Seiten
- Auslieferung im PDF-Format; nach Absprache ist die Lieferung als CD sowie als gebundenes Exemplar gegen Aufpreis möglich.

#### Die Studie ist besonders wertvoll für

- **Makler:** zur Orientierung für ihre Pool-Entscheidung
- **Versicherer, KAGen, Emissionshäuser sowie weitere Produktgeber:** als aktuelle Bestandsaufnahme der Pool-Landschaft, zur Entscheidungsfindung bei Reversierung von Pools und vor allem für die Entwicklung neuer Strategien und Services im Maklervertrieb
- **Service-Dienstleister und Softwareanbieter:** zur Wettbewerbsbeobachtung, für die Lokalisierung potentieller Kunden sowie zum Ausbau des eigenen Angebotes
- **Verbände, Vertriebe, Unternehmensberatungen...**

#### Neu: Inhouse-Präsentation

- zum Sonderpreis für Studienbesteller, beispielsweise für Ihren Führungskreis, Key-Accounts oder das Maklerbetreuerteam; Einzelheiten nach individueller Absprache.

#### Über BrunotteKonzept

BrunotteKonzept ist als Beratungsunternehmen und Kommunikations-Dienstleister auf die spezifischen Herausforderungen im Vertrieb von Versicherungen und Finanzdienstleistungen spezialisiert. Fundiertes Branchenwissen, langjährige Vertriebserfahrung und gute Vernetzung bilden die Grundlage für innovative Lösungsansätze, intelligente Konzepte sowie wirkungsvolle Vertriebskommunikation. Mehr Informationen unter [www.brunottekonzept.de](http://www.brunottekonzept.de)