

Pressemitteilung

Maklerpools, Verbände und Servicedienstleister 2020

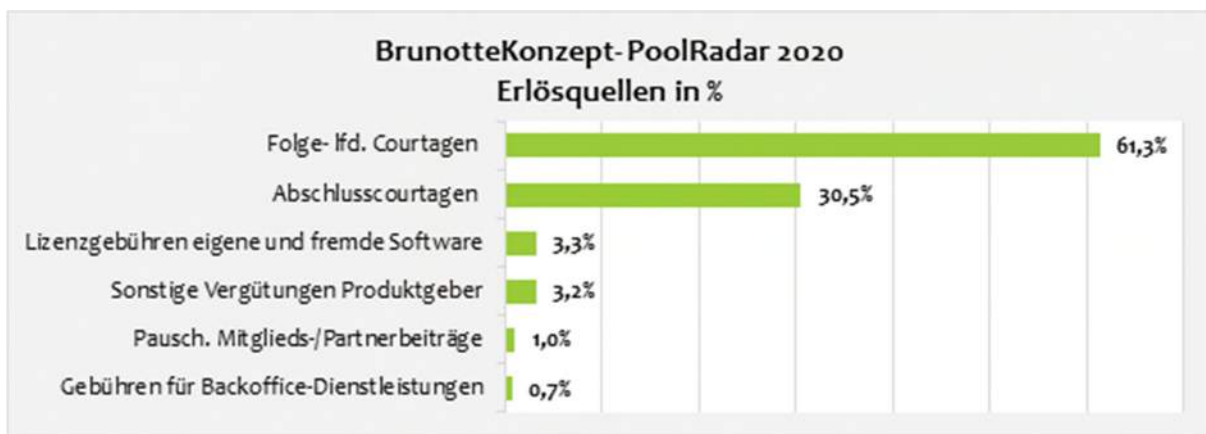
Zum 9. Mal hat BrunotteKonzept Maklerpools, Verbände, Plattformen und Maklerdienstleister unter die Lupe genommen. An der umfangreichen Befragung nahmen in diesem Jahr 29 Unternehmen teil. Bonus-Thema 2020 ist der „Stresstest Corona“.

Hamburg, 17. Dezember 2020. Vor einem Jahr klingelten bei Maklerpools, Verbänden, Plattformen und Maklerdienstleistern die Kassen. Viele der befragten Unternehmen konnten 2019 nicht nur den Umsatz steigern, sondern auch ihren Gewinn. Dieser wuchs in Summe um stolze 62 % auf 32,4 Mio. Euro. Das ist ein Ergebnis der 9. Maklerpoolstudie von BrunotteKonzept. 29 Unternehmen haben Antworten zu insgesamt 60 Fragen beigesteuert.

Die Studie zeigt: Größe zahlt sich aus. Allein die drei Top-Unternehmen vereinigen mehr als 400 Millionen Euro Umsatz auf sich. An der Spitze steht Fonds Finanz (178 Mio. Euro), gefolgt von Netfonds (114 Mio. Euro) und Jung, DMS & Cie. (111 Mio. Euro).

Umsatz oder Courtage?

In der Berichterstattung zu Maklerpools werden die Begriffe Umsatz und Provisionen (Courtage) meist synonym verwendet. Aber stimmt das tatsächlich? BrunotteKonzept wollte es genau wissen und hat erstmals nach der Zusammensetzung der Erlöse gefragt. Das Ergebnis: Courtagen sind zwar fast immer die wichtigste, aber nicht die einzige Erlösquelle. Vergütungen von Produktgebern, Lizenzgebühren für Software und Backoffice-Dienstleistungen stocken die Einnahmen auf.



Nur jeder dritte Euro Courtage wird noch mit dem Neugeschäft verdient. Studienautorin Sabine Brunotte sieht darin eine Folge der veränderten Produktschwerpunkte. „In den letzten Jahren konnten wir eine deutliche Verlagerung weg von Lebens- und Krankenversicherungen hin zum Kompositgeschäft beobachten. Hier wirken sich Einschnitte bei der Vergütung aus, aber auch die geringere Attraktivität kapitalgedeckter Altersvorsorge“, erläutert Brunotte. Das Investmentgeschäft wirke stabilisierend auf die Einnahmen. Je breiter Unternehmen aufgestellt seien, umso besser könnten sie Schwankungen und Sondereinflüsse kompensieren.



Pools und Verbände, die ihre Vertriebspartner möglichst umfassend servizieren und damit binden wollen, bedienen in der Regel eine breite Produktpalette. Bis auf einen Anbieter umfasst das Portfolio der befragten Unternehmen mindestens drei Produktkategorien. Ausbaupläne gibt es vor allem für das Versicherungsgeschäft, dokumentieren die Antworten.

Vertriebspartner

Noch immer stellen Versicherungs- und Finanzanlagenvermittler die klassische Zielgruppe für Maklerpools und Verbände. Keines der befragten Unternehmen will auf sie verzichten. Allerdings beschränken sich nur vier ausschließlich auf Versicherungsmakler. Die anderen kooperieren mit mindestens einer weiteren Vermittlergruppe, häufig Finanzmakler und Vertriebe. Die mit Abstand meisten Vertriebsvereinbarungen meldet der Maklerpool Fonds Finanz (27.000), gefolgt von Jung, DMS & Cie. (16.000). Hinter einer Vertriebsvereinbarung können mehrere Vermittler stehen. In Summe meldeten die befragten Unternehmen fast doppelt so viele Vermittler wie Vertriebspartner (gesamt 185.000).



Stabile Personalausstattung

Allen Digitalisierungserfolgen zum Trotz: Die Beschäftigtenzahlen von Maklerpools & Co. bleiben stabil. Das spricht für einen Ausbau ihrer Services. Wie in den Vorjahren ist Fonds Finanz mit 380 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern größter Arbeitgeber unter den Pools, gefolgt von Jung, DMS & Cie. (277). Die Netfonds Gruppe konnte ihre Belegschaft innerhalb eines Jahres von 185 auf nunmehr 250 Beschäftigte ausbauen.



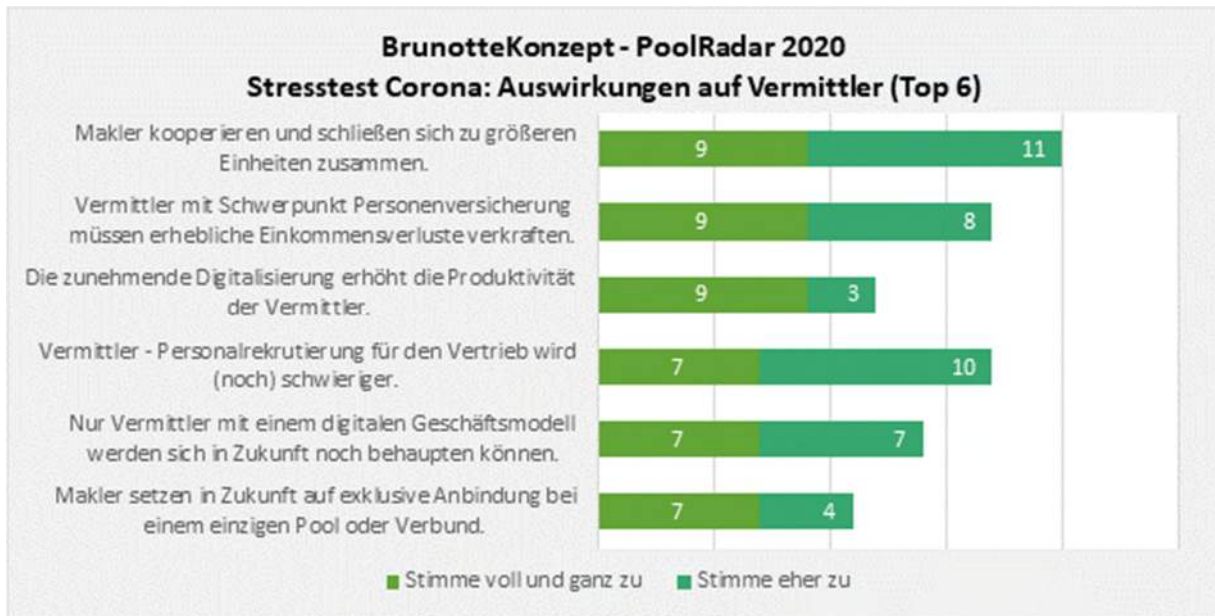
Stresstest Corona

Ein Schwerpunkt des PoolRadar 2020 widmet sich den Auswirkungen und Konsequenzen der Corona-Pandemie für Branche, Vermittler und Dienstleister. Die Antworten zeigen: Die meisten Teilnehmer sehen sich für die Herausforderungen gut gewappnet. Kein einziges Unternehmen prognostiziert einen Umsatzrückgang. Auch das Geschäftsmodell bleibt zumeist unangetastet. Oberste Priorität genießt jetzt die vertriebliche Unterstützung der Partner. Diese geht einher mit zusätzlichen Investitionen in Digitalisierungsprojekte.

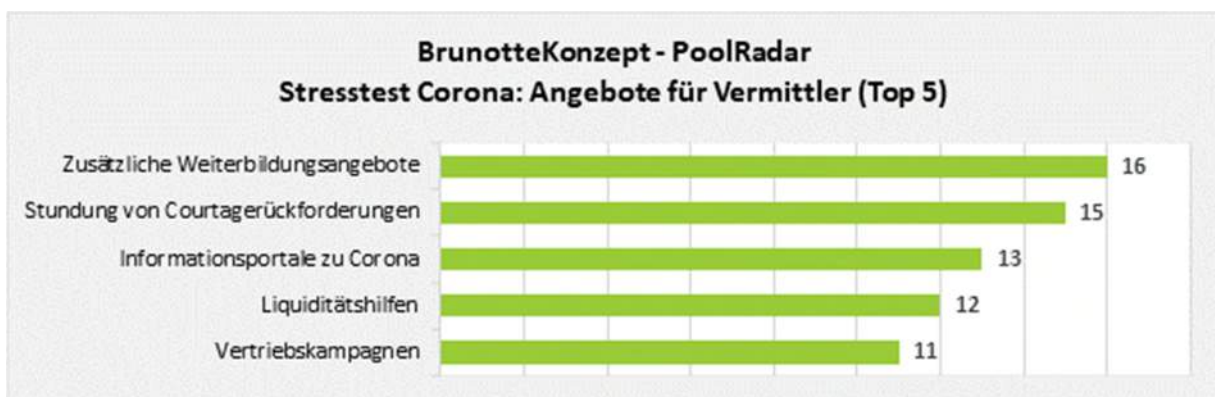


Vertriebspartner würden sich angesichts der Herausforderungen zu größeren Einheiten zusammenschließen, prognostizieren die Befragten. Für Vermittler mit Schwerpunkt

Personenversicherung werde es schwer. Einen Lichtblick verspricht die zunehmende Digitalisierung. Diese werde die Produktivität von Vermittlern erhöhen.



Die befragten Unternehmen lassen ihre Vertriebspartner auch jetzt nicht im Regen stehen. Neben dem Standardangebot Weiterbildung sind viele bereit, Courtagerückforderungen bei Bedarf zu stunden. Sogar Liquiditätshilfen kommen für zwölf Unternehmen in Betracht. Zusätzliche Vertriebskampagnen können dazu beitragen, Einschnitte bei Umsatz und Ertrag abzumildern.



Weitere Aspekte der Untersuchung sind betriebswirtschaftliche Kennzahlen, Anforderungen an und Services für Vertriebspartner, Produktpalette, Deckungskonzepte, Risikovorfragen und Ausschreibungen, Kostenmodelle, MVP/CRM, BiPRO-Normen, IT-Standards und -Services, PSD-2-Services sowie kostenlose und kostenpflichtige Softwareangebote.

Zeichen einschl. Leerzeichen: 5.051

Über BrunotteKonzept und das PoolRadar 2020

Das PoolRadar 2020 liefert eine Momentaufnahme der wichtigsten Akteure im Maklermarkt. 29 Unternehmen haben Antworten auf insgesamt 60 Fragen beigesteuert. Die Studie umfasst rund 290 Seiten. Sie gliedert sich in

Teil 1:

- Marktüberblick
- Unternehmensdaten
- Vertriebspartner
- Produkte und Services
- MVP, BiPRO-Standards und IT-Services
- Stresstest Corona

Teil 2:

- Unternehmen auf einen Blick
(Darstellung aller Teilnehmer auf jeweils 3 Seiten) und

Teil 3:

- Präsentation aller Charts des PoolRadar 2020

Teilnehmer PoolRadar 2020:

- ✓ 1:1 Assekuranzservice AG
- ✓ AMEXPool AG
- ✓ Apella AG
- ✓ Aruna GmbH
- ✓ blau direkt GmbH
- ✓ CHARTA Börse für Versicherungen AG
- ✓ degenia Versicherungsdienst AG
- ✓ DEMV Deutscher Maklerverband GmbH
- ✓ Fonds Finanz Maklerservice GmbH
- ✓ FondsKonzept AG
- ✓ Fondsnet Holding GmbH
- ✓ germanBroker.net AG
- ✓ Jung, DMS & Cie. AG
- ✓ KAB Maklerservice GmbH
- ✓ maxpool Servicegesellschaft für Finanzdienstleister mbH
- ✓ MIDEMA Assekuranz-Assecurateurs GmbH
- ✓ Netfonds Gruppe
- ✓ [pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH
- ✓ Policen Direkt Versicherungsvermittlung GmbH
- ✓ PROMA Versicherungsmakler GmbH & Co. KG
- ✓ Qualitypool GmbH
- ✓ Sachpool GmbH
- ✓ SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG
- ✓ Status Beratungsgesellschaft mbH
- ✓ Thinksurance GmbH
- ✓ VEMA e.G. + verticus Finanzmanagement AG
- ✓ vfm Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH
- ✓ WIFO Wirtschafts- & Fondsanlagenberatung und Versicherungsmakler GmbH

Autoren des PoolRadar 2020 sind Sabine Brunotte, Hamburg, www.brunottekonzept.de und Michael Franke, Düsseldorf, www.insuranceconsult.de.

BrunotteKonzept analysiert Märkte und Trends, gestaltet Verkaufsprozesse und konzipiert wirkungsvolle Vertriebskommunikation. Mit unabhängigen Studien zu Maklerpools, Verbänden, Plattformen und Servicedienstleistern bietet BrunotteKonzept detaillierte Einblicke in den Maklermarkt.

Weitergehende Informationen und Bestellung unter www.poolstudie.de oder www.brunottekonzept.de