

Pressemitteilung

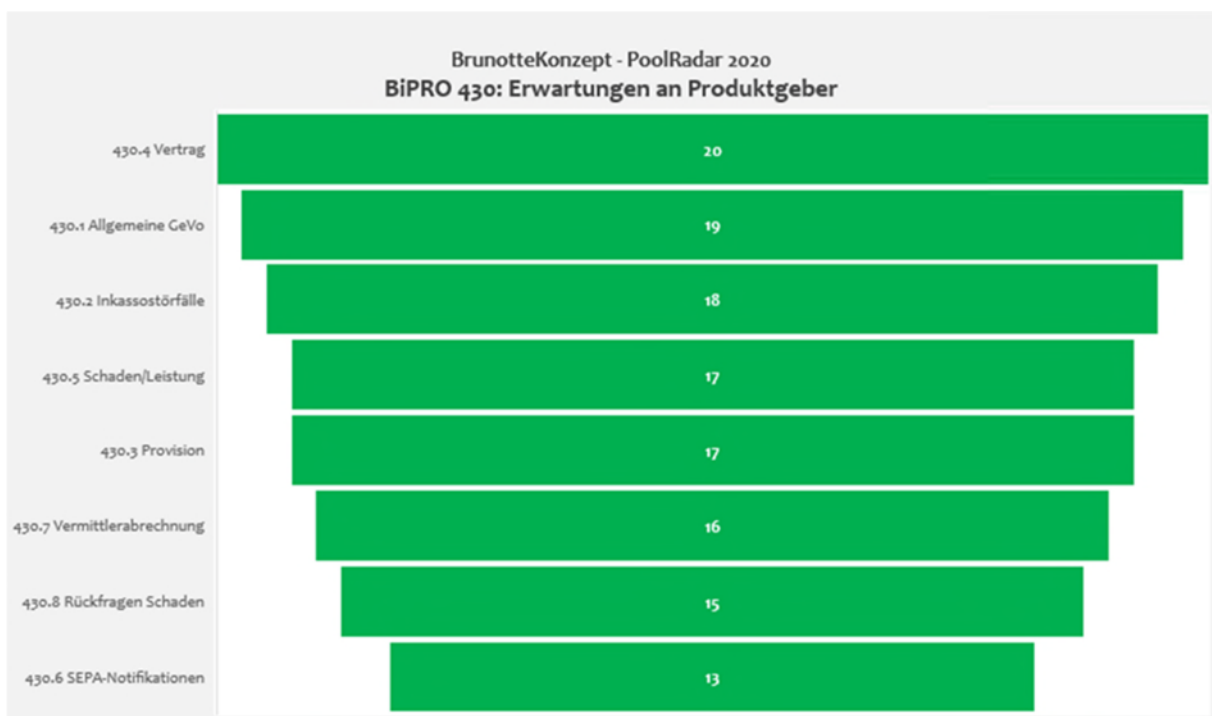
BiPRO-Standards, MVP & Co.: Sind Maklerpools Treiber der Digitalisierung?

Maklerpools werden ihrer Schlüsselrolle bei der Digitalisierung der Versicherungs- und Finanzvermittlung nur zum Teil gerecht. Einige fordern von Versicherern mehr BiPRO-Standards ein, als sie selbst bedienen. Mit eigenen Angeboten können sie MVP-Hersteller unter Druck setzen. Das sind einige Ergebnisse der aktuellen Maklerpoolstudie von BrunotteKonzept.

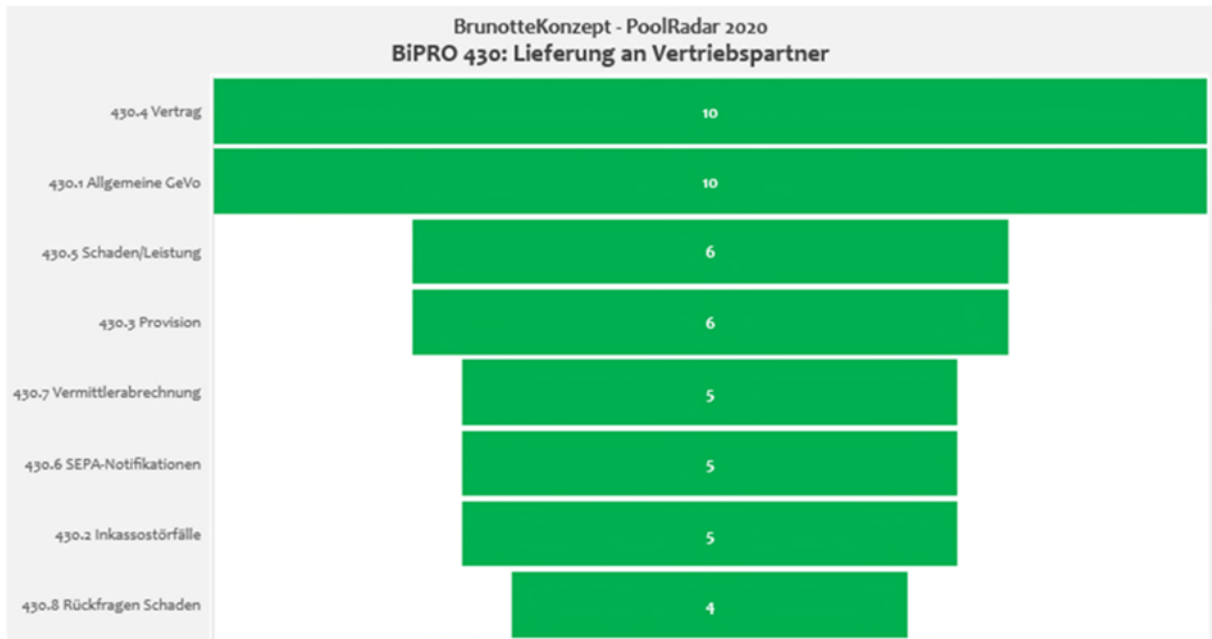
Hamburg, 12. Januar 2021. Die technische Performance von Maklerpools und Verbänden ist ein Schlüssel zur Digitalisierung der Branche. Als Mittler in der Prozesskette kommt ihnen die Aufgabe zu, digital empfangene Informationen der Produktgeber ebenfalls digital an ihre Vertriebspartner weiterzugeben. Nehmen Pools und Verbände diese Herausforderung an? Werden sie dieser gerecht? Und welche Rolle spielen dabei Normen und Standards? Die aktuelle Maklerpoolstudie von BrunotteKonzept liefert die Antworten. Dafür wurden insgesamt 29 Unternehmen befragt.

BiPRO-Standards: Bis zum Vermittler?

Entscheidend für den Digitalisierungserfolg sind vor allem Verfahren, die das Management von Dokumenten und Schriftverkehr sowie die Aktualisierung von Bestandsdaten unterstützen. Gerade hier schlummerten noch immer erhebliche Rationalisierungspotenziale, konstatiert Michael Franke, Experte für Maklerprozesse und Co-Autor der Maklerpoolstudie von BrunotteKonzept: „Die Prozessqualität von Pools ist weiterhin ausbaufähig. Trotz zunehmender Digitalisierung kommen viele Fortschritte beim Makler nicht an.“



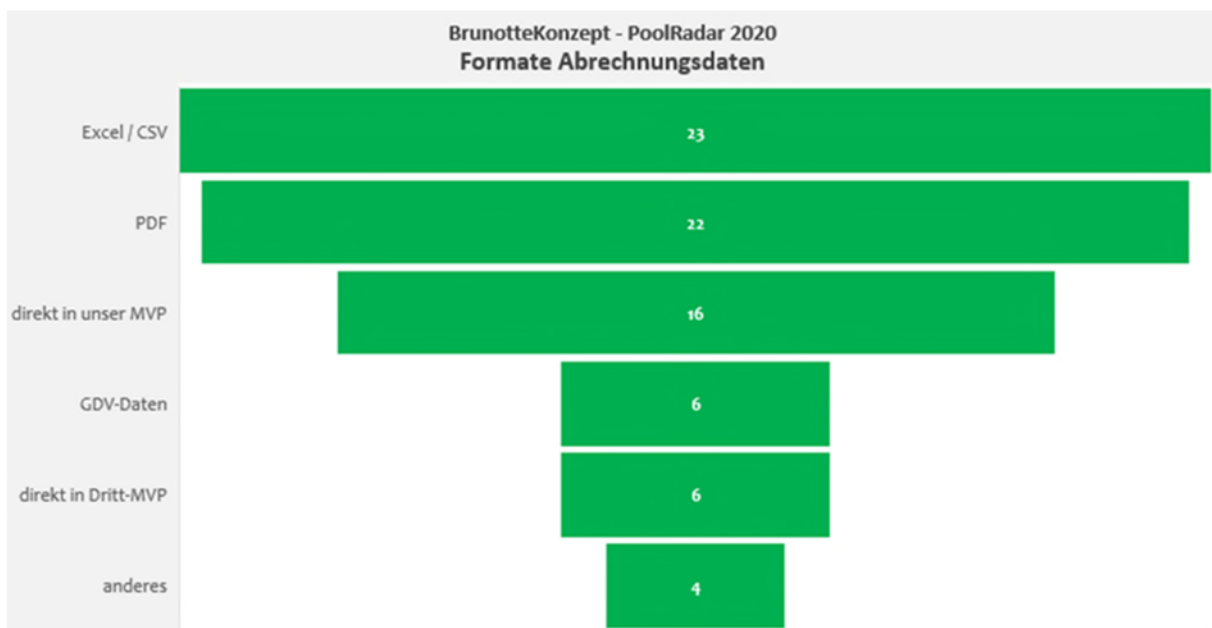
Zwar verlangten 20 von 29 Studienteilnehmern Daten und Dokumente nach BiPRO-Norm 430.4 (vertragsbezogene Geschäftsvorfälle). Aber nur jedes zweite Unternehmen beliefere seine eigenen Vertriebspartner ebenfalls mit Norm-gerechten Daten. Bei allen anderen finde die technische Prozesskette beim Pool ihr Ende.



Etwas weniger brisant ist die Lage für Makler bei Verbänden mit Direktanbindungs-Philosophie. Hier kann der Versicherer die Daten direkt an den Vermittler liefern. Ein weiteres Fazit der Studie: Für Produktgeber, die den Marktzugang über Pools suchen, sind zentral wichtige BiPRO-Normen keine Kür, sondern Pflichtprogramm.

Abrechnungsdaten: Individuelle Lösungen dominieren (noch)

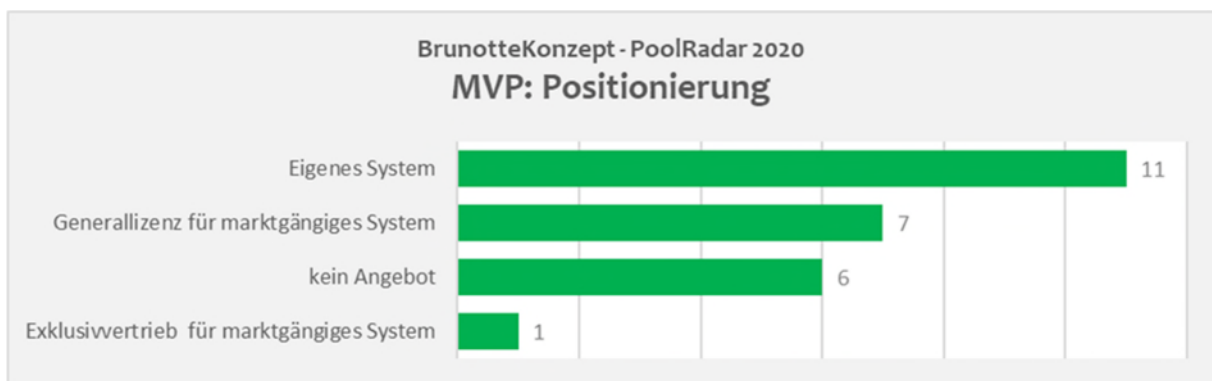
In der Regel reichen Pools das Geschäft ihrer Vertriebspartner bei den Produktgebern ein. Im Gegenzug liefern sie Vermittlern mehr oder weniger detaillierte Abrechnungsdaten – bei Bedarf auch für ganze Strukturen. Normative Regelungen sucht man vergebens. Am weitesten verbreitet ist aktuell noch immer die Tabelle im EXCEL- oder CSV-Format, dicht gefolgt von PDF. Die BiPRO-Norm 43.7 (Vermittlerabrechnung) bedienen derzeit nur fünf Unternehmen. In der Breite handelt es sich also um individuelle Lösungen, die zwar inhaltlich und technisch oft kompatible Informationen liefern, sich im Aufbau aber unterscheiden und deshalb im Vermittlerbüro manuellen Anpassungsaufwand auslösen können.



Bestandsführungssystem: Das Pfund in der Prozessqualität – oder nur Ventil?

Elf von 29 Unternehmen bieten Vermittlern ein proprietäres Bestandsführungssystem (MVP). Dahinter steckt nicht selten der Versuch, auf diese Weise das eigene Ökosystem zu komplettieren. Warum setzen die Pools offenbar weniger auf die Integration gut eingeführter, marktgängiger Systeme?

„Ein eigenes MVP-System bietet die Chance, Daten und Prozesse perfekt zu verzahnen und auf diese Weise hohe Prozessqualität zu erzielen“, weiß Michael Franke. Aber das sei nur ein Aspekt. „Zudem entfaltet ein Pool-MVP eine erhebliche Bindungswirkung. Damit steigt die Austrittshürde für Vermittler“, so Franke. Außerdem erspare das eigene MVP möglicherweise auch den Aufwand, Daten normgerecht aufzubereiten und bereitzustellen. Verlange der Vermittler automatisiert aktuelle Daten, könne er auf das hauseigene System verwiesen werden.



Für Unternehmen, deren Vermittler einen Schwerpunkt im Anlagengeschäft setzen, sei der Bedarf für ein MVP weniger naheliegend als für Dienstleister des klassischen Versicherungsmaklers, erläutert Franke. Nach seinen Beobachtungen steigt der Druck auf traditionelle MVP-Hersteller: „Erstens stehen sie vor der Herausforderung, nachgefragte technische Verfahren und Prozesse möglichst schnell und reibungslos zu integrieren. Zweitens versuchen Pools zunehmend, ihnen das Wasser abzugraben und in die eigenen Angebote umzuleiten. Auch Versicherer setzen auf Vermittlerbindung und bieten mittlerweile ein kostenloses CRM. Und drittens haben Insellösungen kaum noch Überlebenschancen. Gefragt sind webbasierte Ökosysteme einschließlich Beratungsprozess, Bedarfsermittlung, Vergleichs- und Angebotssoftware“, fasst Michael Franke seine Beobachtungen zusammen.

Neben Digitalisierung und Standards beleuchtet die aktuelle Maklerpoolstudie betriebswirtschaftliche Kennzahlen, Anforderungen an und Services für Vertriebspartner, Produktpalette der Pools, Deckungskonzepte, Risikovorabfragen und Ausschreibungen, Kostenmodelle, PSD-2-Services, kostenlose und kostenpflichtige Softwareangebote sowie Alleinstellungsmerkmale von Maklerpools, Verbänden und weiteren Maklerdienstleistern. Autoren der Studie sind Sabine Brunotte, Hamburg, www.brunottekonzept.de und Michael Franke, Düsseldorf, www.insuranceconsult.de.

Zeichen einschl. Leerzeichen: 5.098

Weiteres Bildmaterial stellen wir bei Interesse gern bereit. Senden Sie einfach eine E-Mail an Sabine.Brunotte@brunottekonzept.de.

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-Assecuradeurs 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.