

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 Versicherungsjournal, 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

Inhaltsverzeichnis

<u>VORWORT</u>	3
<u>INHALTSVERZEICHNIS</u>	4
<u>MANAGEMENT SUMMARY</u>	6
<u>UNTERSUCHUNGSDESIGN</u>	8
<u>WICHTIGER HINWEIS</u>	9
<u>EINLEITUNG</u>	10
<u>UNTERNEHMENSDATEN</u>	11
<u>GESCHÄFTSMODELL</u>	11
<i>Übersicht Geschäftsmodelle der Pools und Verbünde</i>	13
<u>MITARBEITER UND KOMPETENZCENTER</u>	14
<i>Übersicht Mitarbeiter und Kompetenzcenter</i>	15
<i>Die Pools mit den meisten Vermittlern</i>	17
<i>Zielgruppe Vertriebspartner</i>	18
<i>Übersicht Vertriebspartner</i>	19
<i>Die umsatzstärksten Pools 2007</i>	21
<i>Umsatzergebnisse je Vertriebspartner</i>	22
<i>Provisionszusammensetzung</i>	23
<i>Die höchsten Anteile im jeweiligen Geschäftsfeld</i>	23
<i>Übersicht Provisionserlöse und Zusammensetzung</i>	25
<u>PRODUKTGEBER UND EIGENE PRODUKTE</u>	27
<i>Eigene Produkte</i>	28
<i>Produktgeber und eigene Produkte</i>	30
<u>ABWICKLUNG DES INVESTMENTGESCHÄFTES</u>	32
<i>Übersicht Abwicklungsplattformen/ Wer mit wem?</i>	33
<u>HAFTUNG</u>	34
<i>Übersicht Haftung</i>	36
<u>COURTAGE, KOSTEN UND DIREKTANBINDUNG</u>	37
<i>Direkt- Anbindung</i>	37
<i>Kosten</i>	38
<i>Übersicht Courtage, Kosten und Direktanbindung</i>	39
<u>SERVICES UND DIENSTLEISTUNGEN</u>	41
<u>IT- SERVICES</u>	41
<i>Marktvergleiche</i>	42
<i>Beratungsdokumentation</i>	42
<i>Maklerverwaltungsprogramm und sonstige Programme</i>	43
<i>Übersicht IT-Services und Software</i>	44

MARKETING, UNTERNEHMENSFÜHRUNG UND ADMINISTRATION	47
<i>Vertriebsunterstützung, Administration und Beratung</i>	47
<i>Vertriebsunterstützung von A bis Z</i>	48
<i>Marketing</i>	49
<i>Übersicht Marketing-Services</i>	52
QUALIFIZIERUNG/WEITERBILDUNG	56
<i>Roadshows</i>	56
<i>Eigene Weiterbildungssoftware</i>	56
<i>Partner der Weiterbildung</i>	56
<i>Präsenzs Schulungen</i>	57
<i>Übersicht Qualifizierung/ Weiterbildung</i>	59
DAS AKTUELLE THEMA 2008: ANTWORTEN AUF DIE GESETZESFLUT	62
<i>Vermittlerrichtlinie</i>	62
<i>VVG-Reform</i>	62
<i>Finanzmarktrichtlinie/MiFID</i>	63
<i>Übersicht Antworten auf die Gesetzesflut</i>	64
SERVICETEIL	67
HITLISTEN FÜR DEN SCHNELLEN ÜBERBLICK	67
<i>Hitliste Vertriebspartner 2007</i>	68
<i>Hitliste Provisionserlöse 2007</i>	69
<i>Hitliste Umsatzanteil Leben 2007</i>	70
<i>Hitliste Umsatzanteil Komposit 2007</i>	71
<i>Hitliste Umsatzanteil Kapitalanlagen 2007</i>	72
<i>Hitliste Umsatzanteil Kranken 2007</i>	73
AUF EINEN BLICK	74
<i>1:1 Assekuranzservice AG</i>	75
<i>Apella Aktiengesellschaft</i>	77
<i>ASG AssecuranzService GmbH & Co. KG</i>	79
<i>BCA AG</i>	81
<i>blau direkt GmbH</i>	83
<i>CHARTA Börse für Versicherungen AG</i>	85
<i>Consensus Maklerverbund GmbH</i>	87
<i>Domcura AG</i>	89
<i>fairmex Partnerservice GmbH</i>	91
<i>FINANZNET AG</i>	93
<i>Fonds Finanz Maklerservice GmbH</i>	95
<i>germanBroker.net</i>	97
<i>Jung, DMS & Cie. AG</i>	99
<i>maxPool GmbH</i>	101
<i>MIDEMA Assekuranz-Assekuradeur GmbH</i>	103
<i>monad GmbH</i>	105
<i>netfonds GmbH</i>	107
<i>pma Finanz- und Versicherungsmakler GmbH</i>	109

<i>Qualitypool GmbH</i>	111
<i>sachwertpool.de</i>	113
<i>VEMA Versicherungs- Makler-Genossenschaft e.G.</i>	115
<i>VFV GmbH - Der Sachpool</i>	117
<u>WEITERE INFORMATIONSQUELLEN UND AUSBLICK</u>	119