

[pma:] + AMEXPool + Apella Gruppe + aruna + BCA + blau direkt + CHARTA + degenia/DMU + DEMV + FiNet + Fonds Finanz + FondsKonzept + FONDSNET + germanBroker.net + Jung, DMS & Cie. + KAB + KOMM + maxpool + MIDEMA + Netfonds + PROMA + Qualitypool + SDV + STATUS + Top Ten + verti-cus + vfm + VFV + Wifo + 1:1 AG + [pma:] Finanz-und Versicherungsmakler GmbH + AMEXPool AG + Apella Gruppe + aruna GmbH + BCA AG + blau direkt GmbH & Co KG + CHARTA Börse für Versicherungen AG + degenia AG / DMU GmbH + DEMV Deutscher Maklerverbund GmbH + FiNet Fi-nancial Services Network AG + Fonds Finanz Maklerservice GmbH + FondsKonzept AG + FONDSNET Holding GmbH + germanBroker.net AG + Jung, DMS & Cie. AG + KAB Maklerservice GmbH + KOMM Investment + maxpool Gruppe + MIDEMA Assekuranz-Assecuradeurs GmbH + Netfonds Gruppe + PROMA Versicherungsmakler GmbH & Co. KG + Qualitypool GmbH + SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG + STATUS GmbH + Top Ten Investment Vermittlungs AG + verticus AG + vfm Gruppe + VFV GmbH - Der Sachpool + WIFO Wirtschafts- & Fondsanlagenberatung und Versicherungsmakler GmbH + 1:1 Assekuranzservice + [pma:] + AMEXPool + Apella Gruppe + aruna + BCA + blau direkt + CHARTA + degenia/DMU + DEMV + FiNet + Fonds Finanz + FondsKonzept + FONDSNET + germanBroker.net + Jung, DMS & Cie. + KAB + KOMM + maxpool + MIDEMA + Netfonds + PROMA + Qualitypool + SDV + STATUS + Top Ten + verticus + vfm + VFV + Wifo + 1:1 AG

Es ist so weit: 2019 erscheint nach 2014 erstmals wieder eine Poolstudie von BrunotteKonzept. Fünf Jahre sind im Versicherungs- und Finanzanlagenmarkt gefühlt fast eine kleine Ewigkeit. Auch und ganz besonders im einem Umfeld von anhaltender Regulierung, intensivstem Wettbewerb, Digitalisierungsdruck und dem Aufstieg von Fintechs und Insurtechs. Wo stehen Maklerpools, Verbünde und Servicedienstleister heute?

Die Studie 2019 – mittlerweile die achte von BrunotteKonzept – bietet auf rund 300 Seiten eine unabhängige Standortbestimmung und erlaubt den Vergleich unterschiedlichster Akteure im Markt. Sie ist im Dezember 2019 erschienen. Mehr Informationen gibt es unter

[www.brunottekonzept.de](http://www.brunottekonzept.de)

BRUNOTTEKONZEPT  
MARKETING.KOMMUNIKATION.

Poppenbütteler Weg 214 | 22399 Hamburg  
[www.brunottekonzept.de](http://www.brunottekonzept.de)

**Jetzt neu:**

## Studie „Maklerpools, Verbünde und Servicedienstleister 2019“

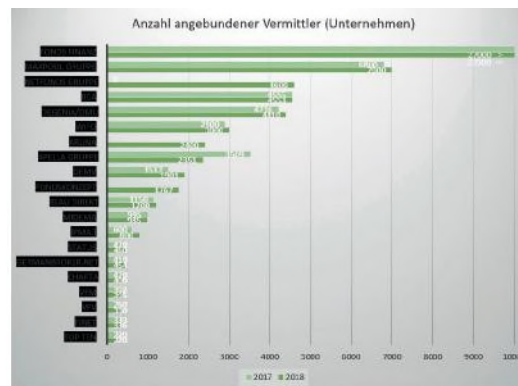
BRUNOTTEKONZEPT  
MARKETING.KOMMUNIKATION.

Seit der Jahrtausendwende haben sich Maklerpools, Maklerverbünde und Serviceplattformen zu einem entscheidenden Faktor für den wirtschaftlichen Erfolg von unabhängigen Vermittlern und damit auch von Produktgebern entwickelt. Die Bedeutung von Pools & Co. kann mittlerweile kaum überschätzt werden. Unter ihnen finden sich Spezialisten und Generalisten, personell kleine Einheiten und echte Mittelständler in volkswirtschaftlichem Maßstab mit fast 400 Beschäftigten.

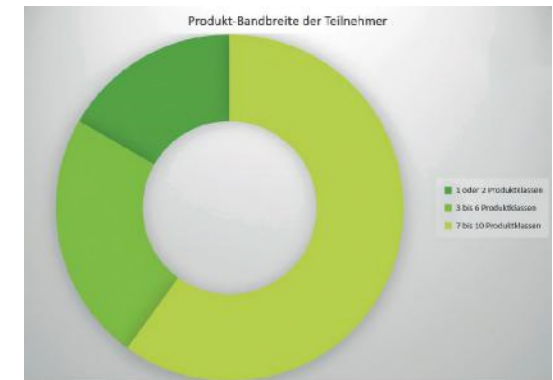
Traditionelle Player, seit den 80er Jahren des vorigen Jahrhunderts am Markt, stehen im Wettbewerb mit agilen und ehrgeizigen Insurtechs; mit liberalem, berufsständisch geprägtem Habitus die einen, mit enger Bindung und straffer Führung ihrer Partner die anderen. Die breite Beteiligung von 30 Unternehmen macht die vorliegende Studie zu einer der umfangreichsten Erhebungen am Markt.

### Befragungstopics:

- Betriebswirtschaftliche Größen (Bilanzkennzahlen, personelle Ausstattung)
- Geschäftsmodell (Service-Portfolio, Produktwelt, Vertriebspartner, Kooperationen)
- Marketing/Verkaufsförderung (Angebotservice, Kampagnen etc.)
- IT-Leistungen (MVP, Vergleiche, Analysesysteme, Datenstandards)
- Strategische Positionierung (Regulatorik, Wachstumsstrategien, Vertrieb, USP)



Ein ausführlicher Tabellenteil bietet schnellen Überblick zu wichtigen Fragen. Diagramme und Grafiken kombinieren Kennzahlen und sorgen als prägnante Drilldowns für Transparenz. 30 Teilnehmer-Porträts („Unternehmen auf einen Blick“) eignen sich als umfassendes Nachschlagewerk für die Recherche nach wichtigen Elementen und Dimensionen des jeweiligen Unternehmensprofils.



### Maklerpools, Verbünde und Servicedienstleister 2019

Wer macht wieviel Umsatz je Vertriebspartner? Nach welchen Kriterien prüfen Pools ihre potentiellen Vertriebspartner vor Kooperationsbeginn und danach? Wer bietet seinen Partnern ein vollwertiges CRM/Maklerverwaltungsprogramm? Wie positionieren sich die befragten Unternehmen zum Provisionsdeckel und zur neuen DIN 77230? Was bieten Pools und Verbünde zum Thema Haftungsrisiken? Wessen Services stehen entgeltfrei bereit, wer erhebt Gebühren? Und wer kooperiert mit wem?

Die Studie „Studie Maklerpools, Verbünde und Servicedienstleister 2019“ von BrunotteKonzept liefert die Antworten. Für AMC-Mitgliedsunternehmen gibt es einen Preisvorteil von 10 %.