



Licht am Ende des Tunnels?

**Studie Maklerpools, Verbände und
Servicedienstleister 2011**

BRUNOTTEKONZEPT 
MARKETING.KOMMUNIKATION.

Herausgeberin

BrunotteKonzept

Sabine Brunotte

Poppenbütteler Weg 214

22399 Hamburg

Telefon 040 3558 7947

info@brunottekonzept.de

www.brunottekonzept.de

© BrunotteKonzept, Sabine Brunotte, im August 2011

Die Studie und sämtliche Inhalte sind urheberrechtlich geschützt. Nachdruck, Vervielfältigung und elektronische Einspeicherung oder Publizierung der Umfrageergebnisse, Texte und Graphiken – auch auszugsweise – ist ohne schriftliche Zustimmung der Herausgeberin nicht gestattet.

Es ist ferner nicht erlaubt, diese Studie oder Auszüge davon an Dritte außerhalb des Unternehmens weiterzugeben. Für die Nutzung innerhalb eines Konzerns gelten Sonderkonditionen, die wir Ihnen auf Nachfrage gern mitteilen.

Im Text genannte Produktnamen sind eingetragene Warenzeichen bzw. Warenzeichen ihrer Hersteller. Änderungen, Irrtümer und Druckfehler vorbehalten.

Zahlen und Daten im Tabellenteil basieren, soweit nicht anders vermerkt, auf den Angaben der befragten Unternehmen. Sie wurden unverändert übernommen und nicht auf ihre Richtigkeit geprüft.

Bild Titelseite: pixelio, www.pixelio.de, Roland Enz

Redaktionsstand 15.08.2011

Inhaltsverzeichnis

Vorwort von Rainer M. Jacobus	7
Management-Summary	9
Untersuchungsdesign	11
Einleitung	12
Wichtige Hinweise	13
Überblick	14
Entwicklungen im Maklermarkt	14
Vor- und Nachteile einer Poolkooperation	18
Tabelle Baustellen von Maklerpools in Stichworten	21
Transparenz	22
Maklerpoolrating ASSEKURATA	23
Neues aus den Unternehmen	24
Unternehmen	25
Geschäftsmodell und Basisdaten	25
Geschäftsmodell	25
Neue Geschäftsmodelle (exemplarisch)	26
Tabelle Unternehmen und Geschäftsmodell	28
Tabelle Ausrichtung, Spezialisierung	30
Maklerpools im Besitz von Versicherern	32
Übernahmen und Kooperationen	34
Tabelle Kooperationen	35
Beteiligung von Vertriebspartnern	35
Tabelle Möglichkeiten zur Beteiligung der Vertriebspartner	36
Mitgliedschaft in Verbänden	37
Mitgliedschaft in Brancheninitiativen	37
Mitarbeiter und Kompetenzzenter	39
Tabelle Mitarbeiter und Kompetenzzenter	40
Vertriebspartner	42
Zielgruppe	42
Anzahl Vertriebspartner	44
Die Pools mit den meisten Vermittlern	45
Tabelle Vertriebspartner	46
Provisionserlöse und Zusammensetzung	48
Die größten Neugeschäftsanteile 2010 nach Segmenten	50
Tabelle Provisionserlöse und -anteile	50

Produktgeber und eigene Produkte	53
Vertriebsvereinbarungen	53
Tabelle Anzahl Produktgeber und Ausbau der Produktpalette	54
Zielgruppen und Deckungskonzepte	56
Tabelle Kundenzielgruppen, eigene Produkte und Deckungskonzepte	57
Abwicklungsplattformen und Investmentbestand	59
Tabelle Abwicklungsplattformen und Investmentbestand	60
Haftung	61
Vermögensschadenhaftpflicht	61
Produktauswahl-Haftung	61
Haftungsdach	62
Tabelle Haftung	63
Courtage, Kosten und Direktanbindung	65
Volumenabhängige Courtage und Bonusplan	65
Tabelle Courtage, Frequenz und Bonusplan	67
Courtage-Sicherung	69
Tabelle Courtagesicherung	70
Direktanbindung und Kundenschutz	72
Tabelle vertraglicher Kundenschutz	73
Honorarberatung	75
Kosten der Mitgliedschaft	77
Tabelle Leistungen und Kosten der Mitgliedschaft	78
Services und Dienstleistungen	81
IT-Services und Software	81
Vergleiche und Angebote	82
Vergleichsrechner	82
Tabelle IT-Services, Teil 1, Vergleichsrechner	83
Tabelle IT-Services, Teil 2, Online-Angebote	85
Beratungssoftware und Beratungsdokumentation	87
Tabelle IT-Services, Teil 3, Beratungssoftware und Dokumentation Versicherung	88
Portfolio-Tools und Beratung Kapitalanlagen	91
Tabelle IT-Services, Teil 4- Portfoliotools und Beratungsdokumentation Kapitalanlagen	92
Maklerverwaltungsprogramm	94
Tabelle IT-Services, Teil 5 - Maklerverwaltungsprogramm	95
Apps für Makler	97
Agenturführung und Administration	98
Produktresearch, Empfehlungslisten und Angebote	98
Tabelle Research, Empfehlungslisten und Angebote	100
Backoffice-Unterstützung	102
Tabelle Back- Office-Services und sonstige administrative Unterstützung	103
Klassische Beratungsdienstleistungen	104
Tabelle Beratungsleistungen und externe Partner	105
Marketingservices und Veranstaltungen	107

Marketingservices	107
Tabelle Marketingservices	108
Magazine	110
Veranstaltungen	112
Tabelle Veranstaltungen	113
Betreuungskonzept, Vertriebsunterstützung, Qualifizierung und Weiterbildung	114
Maklerbetreuung	114
Tabelle Betreuungskonzept	115
Personelle Herausforderungen in der Vertriebspartnerbetreuung	117
Klassifizierung von Maklern	117
Erreichbarkeit und Kommunikationskanäle	118
Tabelle Erreichbarkeit und Kommunikationswege	119
Roadshows und Weiterbildungsangebote	121
Weiterbildung Teil 1, Roadshows und weitere Schulungsangebote	122
Weiterbildung Teil 2, spezielle Angebote	124
Subventionierung von Weiterbildungsmaßnahmen	126
Tabelle Subventionierung der Weiterbildung	127
Schwerpunktthema 2011: Betreuung durch Produktgeber	128
Was Maklerpools von Produktgebern wollen	130
Die Ergebnisse	130
Chart: So wichtig sind Maklerpools die Betreuungsformen	132
Wie Pools die Betreuung durch Produktgeber bewerten	133
Wichtige Aspekte der Betreuung	133
Tabelle Wunschliste Betreuung	134
Die Produktgeber mit den besten Betreuungskonzepten	136
<i>Serviceteil</i>	138
Ranking und Tabellen	138
Die Pools mit den meisten Vermittlern	139
Die größten Neugeschäftsanteile nach Segmenten	140
Die höchsten Provisionsanteile Leben	141
Die höchsten Provisionsanteile Komposit	142
Die höchsten Provisionsanteile Kranken	143
Die höchsten Provisionsanteile Investment	144
Die höchsten Provisionsanteile Beteiligungen	145
Kurzvorstellung der beteiligten Unternehmen	146
1:1 Assekuranzservice AG auf einen Blick	147
allfinanztest.de GmbH Deutschland auf einen Blick	149
AMEXPool AG - Versicherungsmakler Service Center auf einen Blick	151
Apella AG auf einen Blick	153
BCA AG auf einen Blick	155
best intention VersicherungsMaklerService AG auf einen Blick	157
blau direkt GmbH auf einen Blick	159
CARAT Fonds Service AG auf einen Blick	161
CHARTA Börse für Versicherungen AG auf einen Blick	163
CLARUS AG auf einen Blick	165

Consensus Holding AG auf einen Blick _____	167
degenia Versicherungsdienst AG auf einen Blick _____	169
FinanzNet Holding AG auf einen Blick _____	171
FiNet Financial Services Network AG auf einen Blick _____	173
(Fonds Finanz GmbH auf einen Blick) _____	175
FondsKonzept AG auf einen Blick _____	177
germanBroker.net AG auf einen Blick _____	179
Insuro Maklerservice Jan Dinner e.K. auf einen Blick _____	181
Jung, DMS & Cie. AG auf einen Blick _____	183
Maxpool GmbH auf einen Blick _____	185
Netfonds GmbH auf einen Blick _____	187
pma Finanz- und Versicherungsmakler GmbH auf einen Blick _____	189
Qualitypool GmbH auf einen Blick _____	191
SDV AG auf einen Blick _____	193
VEMA e.G. Versicherungs-Makler-Genossenschaft auf einen Blick _____	195
vfm Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH auf einen Blick _____	197
VFV GmbH - Der Sachpool auf einen Blick _____	199
Ausblick _____	201
Weitere Informationsangebote _____	203