

+++ Pressemitteilung vom 10. März 2008 +++

Studie: "Maklerpools und Servicegesellschaften aus Maklersicht"

## **Potenzial von Maklerpools bislang nicht voll ausgeschöpft**

**Köln, 10. März 2009.** Maklerpools haben in den letzten Jahren durch starken Zulauf deutlich an Bedeutung gewonnen und erzielen mittlerweile eine enorme Reichweite. 81 Prozent aller deutschen Finanz- und Versicherungsmakler haben 2008 bereits mit zumindest einem Maklerpool zusammengearbeitet. Problematisch aus Poolsicht: Die Geschäftsverbindungen zu ihren Vertriebspartnern besitzen nur selten Exklusivitätscharakter. Im Schnitt haben Makler zu 2,7 Maklerpools eine aktive Geschäftsbeziehung und stehen darüber hinaus weiterhin direkt mit Versicherungsgesellschaften in Kontakt. Zu diesem Ergebnis kommt die aktuelle Studie „Maklerpools und Servicegesellschaften aus Maklersicht“ des Marktforschungsinstituts YouGovPsychonomics in Kooperation mit dem Beratungs- und Lösungshaus C1 FinCon.

Demnach arbeitet lediglich jeder fünfte Makler mit Poolanbindung exklusiv mit einem Pool zusammen, knapp jeder Zweite (46 Prozent) dagegen mit mindestens drei Pools. Und 15 Prozent des gesamten Umsatzes deutscher Finanz- und Versicherungsmakler werden aktuell über Maklerpools realisiert. Insbesondere bei größeren umsatzstarken Maklerbüros konnten sich die Pools bislang nicht etablieren. Auch wird die aktuelle Finanzkrise sicherlich nicht an jedem Maklerpool spurlos vorüberziehen: Denn für etwa die Hälfte des Maklervermittlungsgeschäfts mit Fonds und Investmentprodukten wird über Maklerpools abgewickelt. Mögliche Nachfrageeinbrüche dieser Produkte können kaum durch die geringeren Umsatzanteile für Versicherungsprodukte, die in etwa bei 20 Prozent des gesamten Versicherungsgeschäfts liegen, kompensiert werden. Eine Konsolidierung des Maklerpool-Marktes wird daher bei weiterer Verschärfung der Finanzkrise nicht ausbleiben.

### **Erwartungen der Makler nicht von allen Maklerpools erfüllt**

Aus Maklersicht gibt es große Unterschiede in der Qualität der einzelnen Maklerpools. Während es einige Pools schaffen, ihre Vertriebspartner

durchgängig in allen untersuchten Leistungsbereichen von der Betreuung, über die IT-Anbindung bis zur Abrechnung zu begeistern, offenbaren diverse Maklerpools Schwächen, insbesondere in der Unterstützung der angebotenen Makler. So schwankt die Gesamtnote einzelner Pools zwischen 77 (von 100 möglichen Indexpunkten) und 32 Indexpunkten. Eine Gesamtnote von über 60 Indexpunkten erreichen dabei (in alphabetischer Reihenfolge): ARUNA, ASG AssekuranzService, Fonds Finanz, FondsKonzept, germanBroker.net, INVERS und pma. Sehr kritisch aber gleichzeitig von hoher Relevanz für die erfolgreiche Geschäftsbeziehung beurteilen Makler die Themen Unterstützung bei komplexen Deckungsanfragen und bei der Auseinandersetzung mit Versicherungsgesellschaften. Im Schnitt fühlt sich nur jeweils ein Viertel der Makler bei diesen Themen bei ihrem Maklerpool gut aufgehoben. Die Top 5 Gesellschaften (in alphabetischer Reihenfolge) beim Thema „Unterstützung bei komplexen Deckungsanfragen“ sind Apella, ARUNA, Fonds Finanz, Midema und pma. Bei der „Unterstützung bei der Auseinandersetzung mit dem Versicherer“ können vor allem CHARTA, Fonds Finanz, germanBroker.net, INVERS und Jung, DMS & Cie. bei ihren Maklern punkten.

„Wenn Makler individuelle und flexible Lösungen für ihre Kunden suchen, haben die Mehrzahl der Pools bisher noch keine adäquaten Angebote und Prozesse. Dann bevorzugen Makler den direkten Kontakt zu Versicherern, der für sie dann insbesondere Vorteile in der Transparenz und Lösungsorientierung hat“, so Axel Stempel (Studienleiter).

Weitere Informationen zur Studie finden Sie unter:  
[www.psychonomics.de/filemanager/download/2001](http://www.psychonomics.de/filemanager/download/2001).

**Studienleiter:**

Axel Stempel / +49 (0)221 42061-327 / [axel.stempel@psychonomics.de](mailto:axel.stempel@psychonomics.de)

+++ +++ +++

### **Über die Studie "Maklerpools und Servicegesellschaften aus Maklersicht“:**

Die komplette 120-seitige Studie " Maklerpools und Servicegesellschaften aus Maklersicht" - inklusive Einzelanalysen aller untersuchten Maklerpools ist über die YouGovPsychonomics AG bestellbar.

Die im Rahmen dieser Studie über 300 befragten Versicherungs- und Finanzmakler legen ihre positiven und negativen Erfahrungen mit einzelnen Pools dar. Neben grundsätzlichen Fragestellungen zu Vor- und Nachteilen der Zusammenarbeit mit Pools und Versicherungsgesellschaften können in Rankings der einzelnen Pools zu diversen Themen der Verkaufsunterstützung, Prozessabwicklung, Softwareunterstützung und zu Serviceleistungen und Produktkonzepten Handlungsfelder einzelner Gesellschaften abgelesen werden.

Zu folgenden Maklerpools liegen Einzelanalysen vor:

1:1 AssekuranzService AG, AmexPool AG, Apella AG, ARUNA GmbH, ASG AssekuranzService GmbH & Co. KG, ASKUMA AG, BCA AG, blau direkt GmbH & Co. KG, CHARTA Börse für Versicherungen AG, degenia Versicherungsdienst AG, Domcura AG, FinanzNet Holding AG, Fonds Finanz Maklerservice GmbH, FondsKonzept AG, germanBroker.net AG, Jung, DMS & Cie. AG, maxpool Servicegesellschaft für Finanzdienstleister mbH, Midema GmbH, Netfonds GmbH, Pecupool GmbH, pma Finanz- und Versicherungsmakler GmbH, VFV GmbH - Der Sachpool, WIFO GmbH, INVERS GmbH.

### **Über YouGovPsychonomics:**

YouGovPsychonomics ist ein Marktforschungsinstitut mit Hauptsitz in Köln und Niederlassungen in Berlin, Wien und Klagenfurt. Als Teil der weltweiten YouGov Gruppe mit derzeit 16 Niederlassungen in zwölf Ländern bietet YouGovPsychonomics hochqualifizierte Markt- und Organisationsforschung.

### **Pressekontakt:**

Simon Wolf / +49 221 42061-596 / [simon.wolf@psychonomics.de](mailto:simon.wolf@psychonomics.de)