

+++ Pressemitteilung vom 15. Juni 2010 +++

**Aktuelle Marktstudie „Maklerpools aus Maklersicht 2010“**

## **Einmal hin, alles drin – Vorteile der Maklerpools aus Maklersicht**

**Köln, 15. Juni 2010.** Die Finanzkrise hat die Entwicklungen am Maklerpool-Markt im vergangenen Jahr spürbar beschleunigt. Gerade zahllose kleinere Maklerbüros und Einzelpersonen kompensieren den erhöhten Marktdruck durch die Zusammenarbeit mit Maklerpools. Neben dieser Effizienzperspektive motiviert im Wesentlichen der Zugang zu einer attraktiven Produktauswahl die Zusammenarbeit mit den Pools. Trotz noch möglichen Optimierungsbedarfs in bestimmten Services stieg die Makler-Gesamtbeurteilung der Pools im Vorjahresvergleich. Fast die Hälfte der befragten unabhängigen Finanz- und Versicherungsmakler wollen ihr Geschäft mit den Pools in Zukunft noch stärker ausbauen. Zu diesem Ergebnis kommt die aktuelle Marktstudie „Maklerpools aus Maklersicht 2010“ des Marktforschungsinstituts YouGovPsychonomics in Kooperation mit dem Beratungs- und Lösungshaus C1 FinCon.

Demzufolge steigt die Zahl derjenigen Makler, die mit mindestens einem Maklerpool zusammenarbeiten beständig an: Der Anteil der Makler, die bereits auf die Dienste von Pools zurückgreifen, stieg in den letzten 12 Monaten von 81 auf inzwischen 87 Prozent. Im Schnitt arbeiten Makler aktuell mit 2,8 Pools zusammen (2009: 2,7). Von denjenigen, die bereits vernetzt sind, arbeitet lediglich etwa ein Fünftel exklusiv mit nur einem Pool zusammen (22 Prozent), etwa jeder Zweite nutzt dagegen die Dienste von mindestens drei Maklerpools (51 Prozent).

### **43 Prozent aller Makler erwarten steigende Umsätze über Maklerpools**

Dabei ist die Erwartung etwa jedes zweiten Maklers klar: Der mittels Maklerpools generierte Umsatz wird ihrer Ansicht nach im kommenden Jahr steigen. 43 Prozent aller Makler gehen aktuell davon aus, dass hier weiteres

Potenzial ausgeschöpft werden kann, weitere 39 Prozent erwarten eine konstante Entwicklung.

Optimistisch zeigen sich dabei vor allem die kleinen Marktteilnehmer: Unter den alleintätigen Maklern sind aktuell 51 Prozent, unter den kleineren Büros mit bis zu vier Mitarbeitern 39 Prozent der Ansicht, der Umsatz über Maklerpools werde weiter steigen. Etwas verhaltener sind die Erwartungen der Maklerbüros ab vier Mitarbeitern. Aber auch hier sieht etwa ein Drittel aller Befragten zuversichtlich ins kommende Jahr. Aktuell werden – je nach Sparte – zwischen zwölf und 23 Prozent des Umsatzes über Maklerpools abgewickelt. Allein im Bereich Komposit stieg der Umsatz im vergangenen Jahr von 13 Prozent in 2009 auf inzwischen 23 Prozent.

### **Verfügbarkeit und Vielfalt des Produktangebots macht Pools attraktiv**

Als zentrale Mehrwerte werden vor allem die Zugangsmöglichkeiten zu Versicherern und Fondsgesellschaften, die zu hohen Mindestumsatz bei Direktanbindung verlangen (49 Prozent), die Erweiterung des eigenen Angebots (44 Prozent), das Angebot exklusiver Deckungskonzepte (41 Prozent) und die Unterstützung bei der Auswahl der besten Produkte (32 Prozent) angesehen.

Dr. Oliver Gaedeke, Vorstand der YouGovPsychonomics AG und Leiter der Finanzdienstleistungsmarktforschung, kommentiert: *„Gerade kleine Maklerbüros sehen für sich die größten Vorteile beim Einreichen über die Pools, da sie hierdurch überhaupt einen Zugang zu großen und möglicherweise attraktiven Versicherungs- und Fondsanbietern erhalten. Der Weg über die Pools – praktisch als Fonds- und Versicherungssupermarkt – hat sich inzwischen durchgesetzt und bietet gerade kleineren Maklern mehr Vorteile als im direkten Anbieterkontakt.“*

### **Hohe Erwartungen an Antrags- und Abwicklungsprozesse**

In der Zusammenarbeit mit Pools erwarten die Makler insbesondere bei Antrags- und Abwicklungsprozessen eine hochwertige Bedienung. Pools mit besonderen IT-Kompetenzen können sich hier besonders profilieren, da sie diese Prozesse weitgehend automatisch abwickeln können. So ist auch die Bereitstellung der Software eine Pool-Kompetenz, die von Maklern sehr

geschätzt wird und mittlerweile erwarten. Co-Autor Jürgen Gede von C1-FinCon interpretiert: *„Besondere Produkte oder eine große Produktauswahl alleine kann einen Pool nicht zum Erfolg führen, wenn die Verfügbarkeit durch wirksame IT-gestützte Auswahl- und Abwicklungsprozesse nicht gegeben sind.“*

Mehr als die Hälfte aller befragten Makler bezeichnet die Zusammenarbeit mit den Maklerpools aktuell als insgesamt „sehr gut“ oder „ausgezeichnet“. Im Vorjahr lag dieser Wert noch bei 40 Prozent. Besonders gut schneiden folgende Maklerpools ab (in alphabetischer Reihenfolge): ARUNA, Fonds Finanz, germanBroker.net und Invers. Insgesamt neun Pools werden von den befragten Maklern überdurchschnittlich oft weiterempfohlen.

In der Kategorie Gesamtzufriedenheit und Serviceunterstützung überzeugen in punkto Preis-Leistungsverhältnis (in alphabetischer Reihenfolge): ARUNA, Fonds Finanz, germanBroker.net und Invers. Beispielsweise bei der Bewertung der Freundlichkeit und Kompetenz der Service-Mitarbeiter werden aber auch die Pools FondsKonzept und Netfonds gelobt. Was die Produkt- und Verkaufsunterstützung und die Unterstützungs- und Abwicklungsprozesse betrifft, werden neben ARUNA, Fonds Finanz, germanBroker.net und Invers auch ASG, degenia und FondsKonzept, zum Spitzenfeld gezählt (in alphabetischer Reihenfolge).

### **Zufriedenheit der Makler: Sehr breite Spanne in punkto Zusammenarbeit**

Was die Zufriedenheit mit verschiedenen Leistungsebenen betrifft, bestehen dabei teils deutlich Unterschiede. Während der in punkto Zusammenarbeit am besten bewertete Maklerpool beispielsweise von 84 Prozent aller befragten Makler gelobt wird, äußern sich nur 13 Prozent positiv über den letztplatzierten. Eine ähnlich breite Spanne lässt sich beim Preis-Leistungsverhältnis beobachten. Hier schwankt die Zahl der Zufriedenen zwischen 87 und 19 Prozent.

Und auch die Serviceunterstützung der Maklerpools wird sehr unterschiedlich bewertet. Die Freundlichkeit der Service-Mitarbeiter wird beispielsweise von durchschnittlich 62 Prozent aller Befragten gelobt. Die Spanne reicht allerdings von 93 bis 22 Prozent. Und auch die Einschätzung der Kompetenz der Service-Mitarbeiter, die von durchschnittlich etwas mehr als jedem Zweiten gelobt wird, fällt höchst unterschiedlich aus.

Zu folgenden Maklerpools liegen Einzelanalysen vor: AMEXPool AG, ARUNA GmbH, ASG AssecuranzService GmbH & Co. KG, BCA AG, blau direkt GmbH & Co. KG, CONSENSUS Holding AG, degenia Versicherungsdienst AG, DOMCURA AG, Fonds Finanz Maklerservice GmbH, FondsKonzept AG, germanBroker.net AG, Invers Versicherungsvermittlungsgesellschaft GmbH, Jung, DMS & Cie. AG, maxpool Servicegesellschaft für Finanzdienstleister mbH, MIDEMA Assekuranz-Assecurateur GmbH, Netfonds GmbH, pecupool GmbH und pma Finanz- und Versicherungsmakler GmbH.

+++ +++ +++

Über die Studie "Maklerpools und Servicegesellschaften aus Maklersicht":

Mit der Neuauflage der Studie „Maklerpools aus Maklersicht 2010“ werden durch Maklerurteile tiefere Einblicke in die Maklerpool-Landschaft geschaffen. Die bestehend bleibenden Studieninhalte werden um einen Zeitreihenvergleich auf Gesamtmarktebene erweitert. Wie bereits im letzten Jahr werden die Kennzahlen zur Poolanbindung, die Erfolgstreiber in der Maklerunterstützung und die relevanten Bindungstreiber für langfristige Maklerbeziehung ermittelt. Neben der allgemeinen Gesamtzufriedenheit der Makler umfassen die spezifischen Unterstützungsangebote die Serviceleistungen, Produkte, Verkaufsunterstützungen, Unterstützungs- und Abwicklungsprozesse, IT-Unterstützungen und Bereitstellungen von Software. Diese werden als Rankings der einzelnen Maklerpools im Studienbericht dargestellt.

Weitere Informationen zur Studie finden Sie unter:

[www.psychonomics.de/trade/productview/219/6](http://www.psychonomics.de/trade/productview/219/6).

## **YouGovPsychonomics - Experten der Finanzmarktforschung seit 1991**

Die YouGovPsychonomics AG ist ein international tätiges Marktforschungsinstitut und seit 1991 ausgewiesener Spezialist für die Erforschung der Finanzdienstleistungs- und Versicherungsmärkte. Zahlreiche

Unternehmen vertrauen seit vielen Jahren auf unsere Leistungen und unsere Erfahrung. Wir beschäftigen über 100 hochqualifizierte Forscher und Berater und gehören zu den Top 10 der umsatzstärksten Institute Deutschlands.

YouGovPsychonomics liefert die relevanten Informationen rund um Marken, Produkte, Zielgruppen und Servicequalität und damit hochwertiges Entscheidungswissen für die Strategieentwicklung und die Optimierung von Marketing und Vertrieb. Individuelle Ad-Hoc-Studien werden ergänzt durch zahlreiche, zum Teil langjährige Monitorings im Privat- und Gewerbekundenmarkt, Image- und Werbetrackings, Vertriebspartnerbefragungen und kontinuierliche Studien zu Produktinnovationen.

Wir verzahnen unsere fundierten wirtschaftspsychologischen Analysen zudem mit onlinebasiertem Realtime Research für tägliche Informationen „in Echtzeit“.

Weitere Informationen finden Sie unter:

[www.psychonomics.de/finanzdienstleistungen](http://www.psychonomics.de/finanzdienstleistungen).

**Pressekontakt:**

YouGovPsychonomics AG  
Simon Wolf  
Berrenrather Straße 154-156  
D-50937 Köln

Tel.: +49 0221 / 42061 - 596  
E-Mail: [simon.wolf@psychonomics.de](mailto:simon.wolf@psychonomics.de)