

PRESSEMITTEILUNG

Was Maklerpools wirklich wollen

Ergebnisse des 1. Maklerpool-Treffens in Hamburg

Hamburg, März 2007 – Die Situation für viele Maklerpools in Deutschland ist Existenz gefährdend. Obwohl immer mehr Versicherungen auf den Vertriebskanal freier Finanzdienstleister und Makler setzen, stehen viele Pools vor den Grenzen ihrer Leistungsfähigkeit. „Hohe Investitionen für IT und die gestiegenen Anforderungen durch die EU-Vermittler-richtlinie werden einen gewaltigen Reinigungsprozess innerhalb der Maklerpools auslösen,“ so Thomas Münzel, Geschäftsführer der Unternehmensberatung NEWBIZZ.

Neue Vertriebspartner für Maklerpools

Unter dem Motto „Neue Vertriebspartner braucht der Pool“ hatte die Unternehmensberatung NEWBIZZ die führenden Maklerpools am 3. März 2007 nach Hamburg eingeladen, um ihr Portfolio für neue Vertriebspartner vorzustellen. NEWBIZZ versteht sich dabei als zentrale Schnittstelle zwischen Vertrieben, die eine neue Anbindung suchen, und Maklerpools, die neue Vertriebspartner gewinnen wollen. Der Einladung war die Mehrzahl der führenden Maklerpools gefolgt: Von der ASG AssecuranzService Gesellschaft, über Dr. Klein & Co. AG / Qualitypool GmbH, über die FAS Finanz Ag bis hin zur pma: - Finanz- und Versicherungsmakler GmbH.

Klasse statt Masse – Pools setzen auf Spezialisten

„Die Pools haben die Zeichen der Zeit erkannt und setzen nicht mehr alleine auf Wachstum durch Masse,“ so Thomas Münzel. „Viel wichtiger wird die Rekrutierung von Spezialisten, z.B. für bAV oder KV. Die Leistungskraft eines Maklerpools definiert sich nicht mehr über die Anzahl der „Köpfe“, sondern über deren fachliche und vertriebliche Qualität.“ Diese Tendenz wurde bei der Präsentation der Pools ganz deutlich: Gesucht werden Vertriebe mit fachlicher Qualifikation, die Größe spielt kaum eine Rolle. Hierbei spielt NEWBIZZ eine ganz entscheidende Vermittlerrolle. „Im Monat erhalten wir über 50 Anfragen von freien Vertrieben, die auf der Suche nach einer neuen Anbindung sind,“ so Thomas Münzel. Diese Maklerpool-Treffen helfen uns dabei, die jeweiligen Vertriebe passgenau zum richtigen Maklerpool zu vermitteln.“

Finanzkraft entscheidet

Vor dem Hintergrund möglicher Pleiten von Maklerpools spielte auch das Thema Finanzkraft eine entscheidende Rolle. „Das Portfolio der führenden Maklerpools ist nahezu identisch, und damit auch die Kostenbelastung durch hohe Investitionen für IT, Software und Fortbil-

„dung,“ so Thomas Münzel. Auf Dauer werden sich – so die einhellige Meinung aller Teilnehmer - nur Pools durchsetzen können, die über genügend finanzielle Sicherheit verfügen.

Dialog zwischen allen Gruppen

NEWBIZZ wird seinen Dialog mit allen Marktteilnehmer in den nächsten Wochen weiter intensiv fortsetzen. So sind u.a. Veranstaltungen mit Anbietern von Vergleichssoftware und Banken und Versicherungen geplant. „Unsere zentrale Aufgabe ist es, erfolgreiche Menschen zusammen zu führen“, so Thomas Münzel. „Die Hamburger NEWBIZZ-Veranstaltungen bieten hierzu einen idealen Rahmen.“

NEWBIZZ Unternehmensberatung GmbH
Wendenstraße 377

20537 Hamburg

Telefon: 040 / 23 68 72 56

Telefax: 040 / 23 68 72 58

E-Mail: info@newbizz.de

Homepage: www.newbizz.de