



Ihr Erfolg ist unser Antrieb.

Der Maklervertrieb im Wandel

Warum Kooperation und strategische
Arbeitsteilung an Bedeutung gewinnen.



Konsolidierung im Maklermarkt

Das große Fressen: Covid-19 treibt Konsolidierung im Maklermarkt

08.05.2021 aktualisiert am 14.09.2021 - Lesedzeit 4 min



AssCompact 25 Jahre
Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement

VERTRIEB

24. JUNI 2022

Konsolidierung im Maklermarkt: Wohin geht die Reise?

1 / 3



Der Maklermarkt befindet sich im Wandel. Aus kleinen und mittleren Einheiten werden größere – eine Folge der stetig steigenden Herausforderungen. Insofern verändert sich ein kompletter Vertriebskanal der Versicherungswirtschaft. Und das Ende ist noch nicht erreicht.

MANAGEMENT & VERTRIEB



Neue Herausforderung: Positionierung im konsolidierten Maklermarkt

Die Maklermarktstruktur verändert sich mit einer sehr geläufigen Dynamik: Konsolidierung und Integration neuer, regulatorische Neuerungen zwingen die Versicherungsunternehmen zu einem Kampf um Kunden und zwingen die Branchengiganten die Strategie von Abwanderungsrisiko zu einer Strategie der Abwanderung von Risiken zu gewinnen – sowohl im B2C- als auch im B2B-Geschäft. Wie kann die erfolgreiche Positionierung in einem konsolidierten Markt aussehen?

imfokus > ASSURANZ DER ZUKUNFT > ZUR THEMENÜBER



LAUT STUDIE

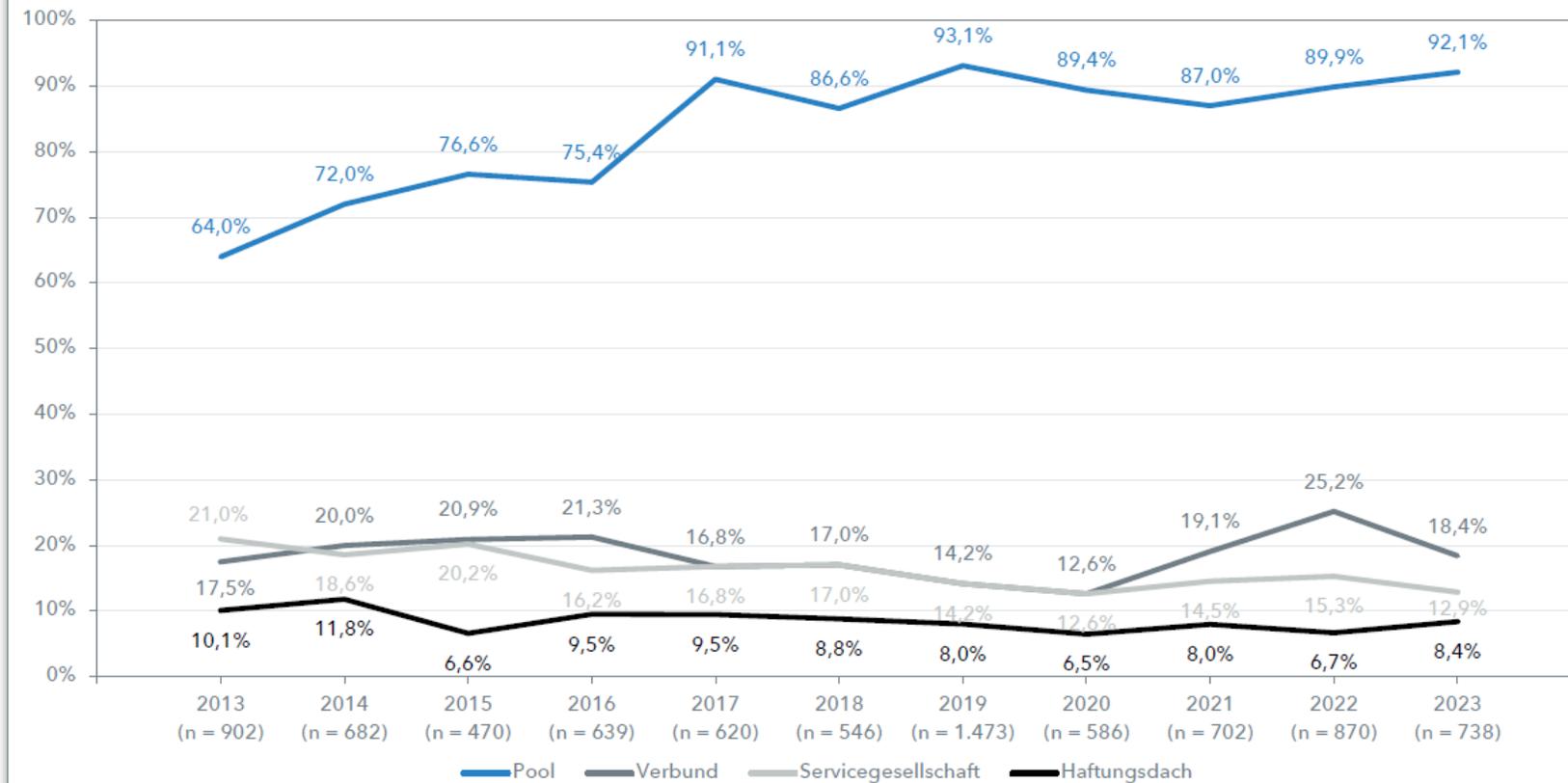
Rund jeder vierte Versicherungsmakler ist bis 2025 verschwunden

Julia Felle ist Partnerin bei der Unternehmensberatung EY Insurance.

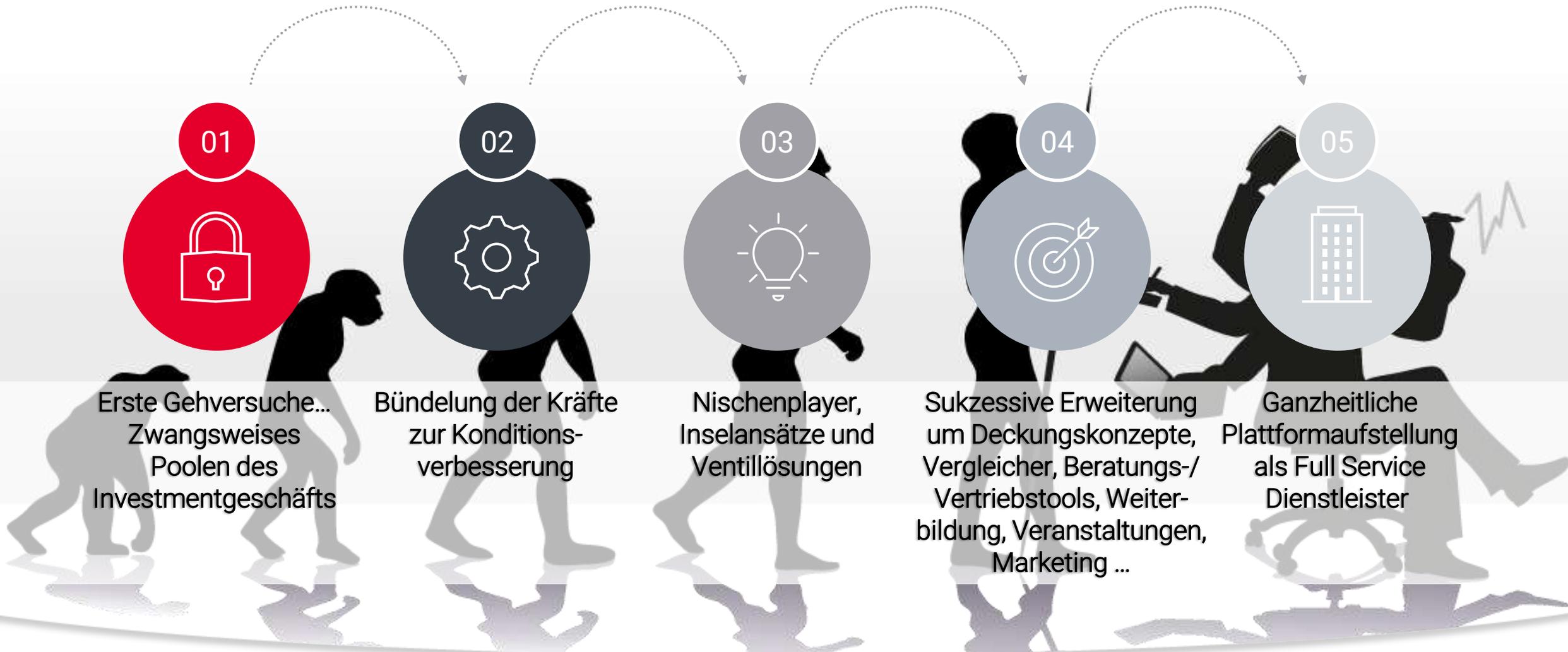
© EY Insurance

Bedeutung der Pools wächst

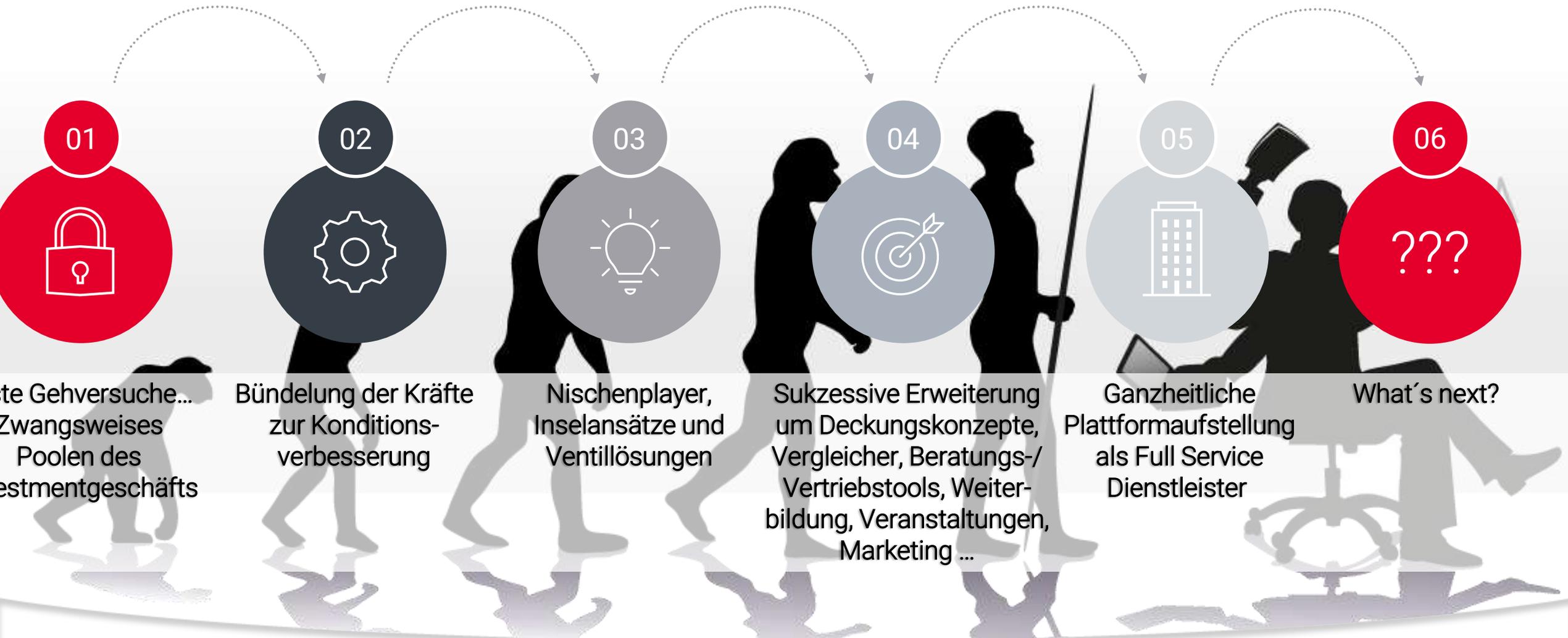
Mit welchem Dienstleister arbeiten Sie regelmäßig zusammen?



Evolution der Pools bis hin zum systemrelevanten Geschäftsmodell

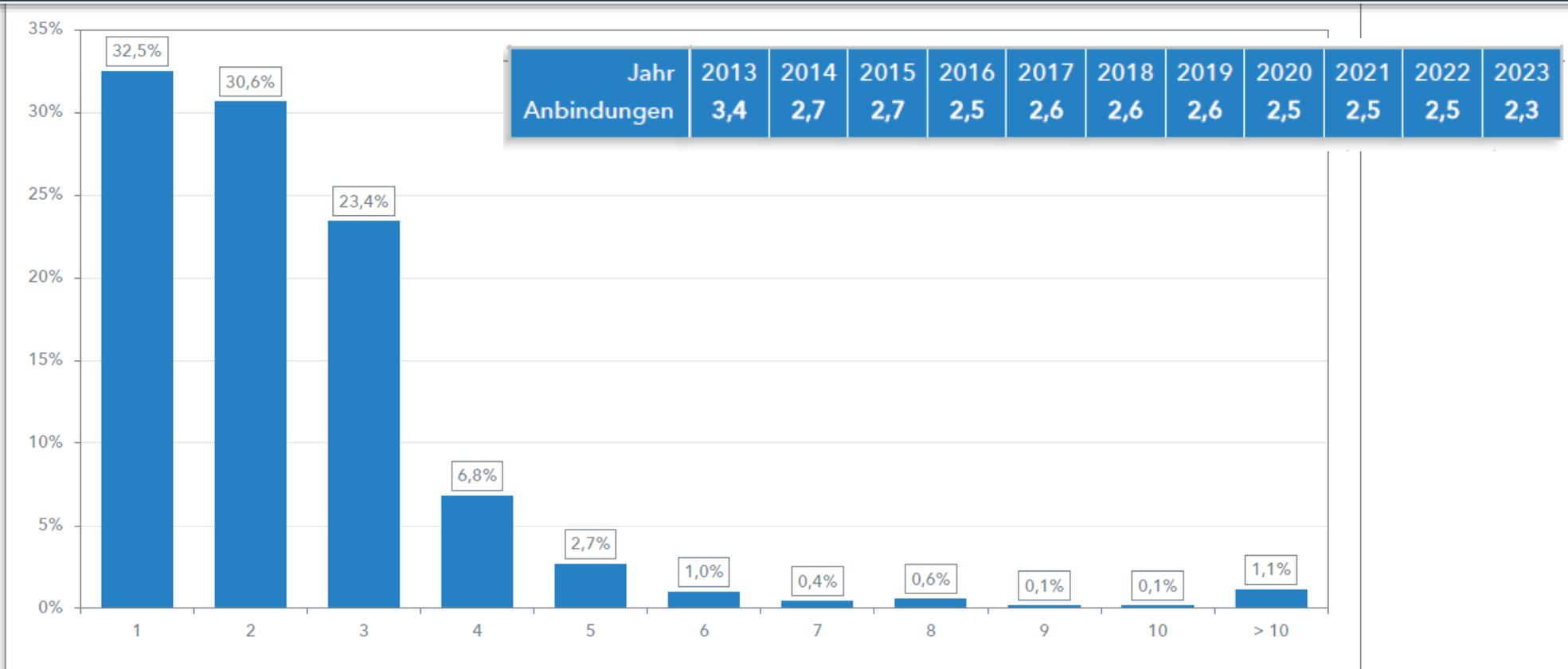


Evolution der Pools bis hin zum systemrelevanten Geschäftsmodell



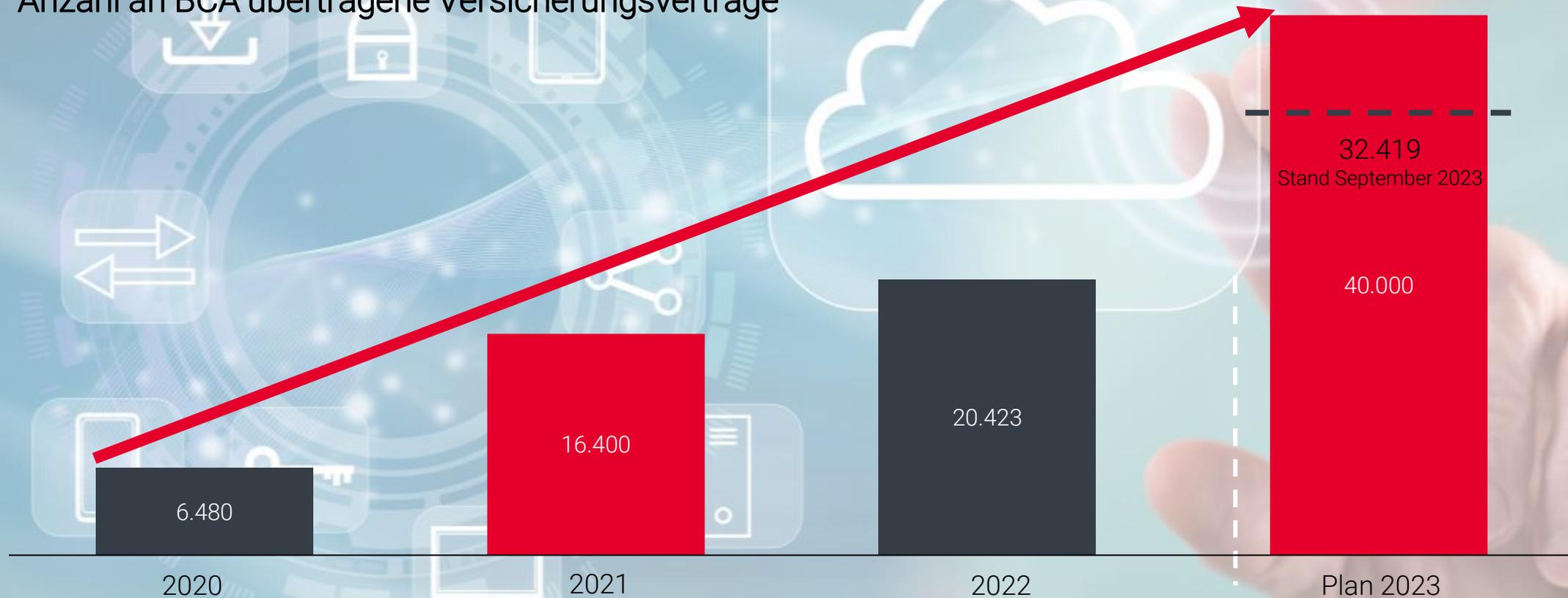
Konzentration auf 1-2 starke Dienstleister

Zu wie vielen Pools / Dienstleistern / Haftungsdächern / Verbänden haben Sie heute eine Anbindung?



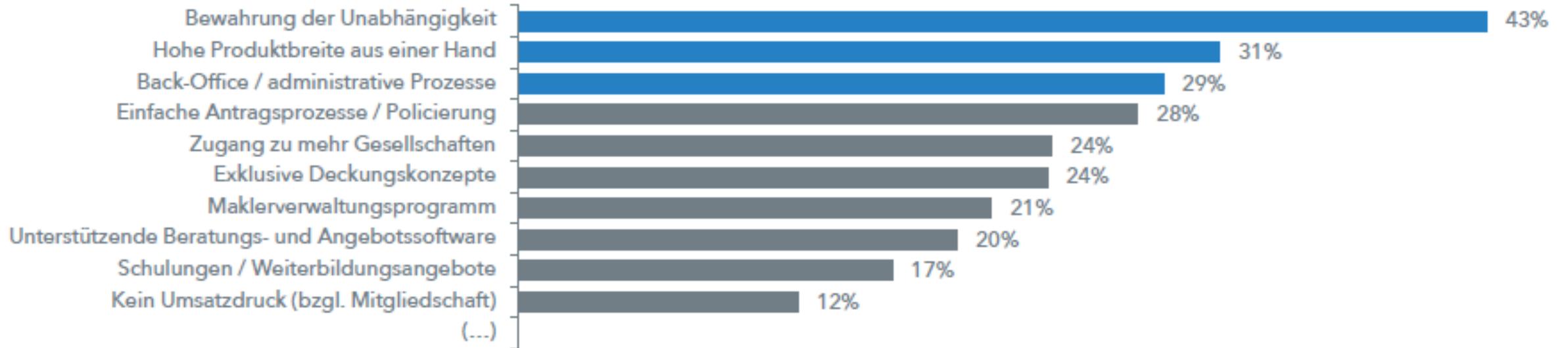
Effizienzsteigerung durch Konsolidierung

Anzahl an BCA übertragene Versicherungsverträge



Gründe für die Zusammenarbeit mit Pools

Hauptgründe für eine Zusammenarbeit mit Pools und anderen Dienstleistern

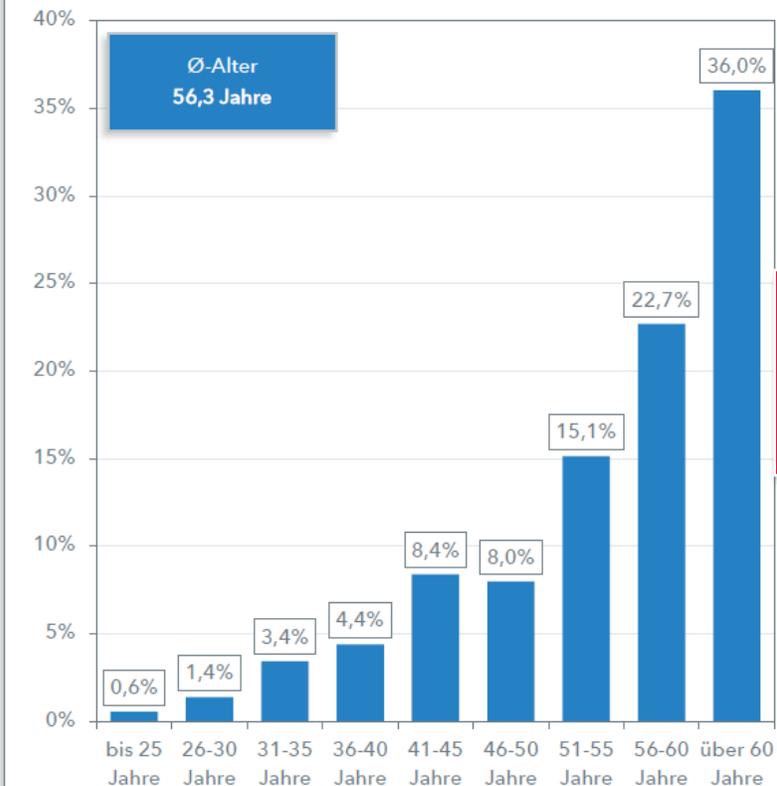


Glückliche Kunden

**Mehr Zeit für Ihre
ganzheitliche und
wertschöpfende
Beratung!**

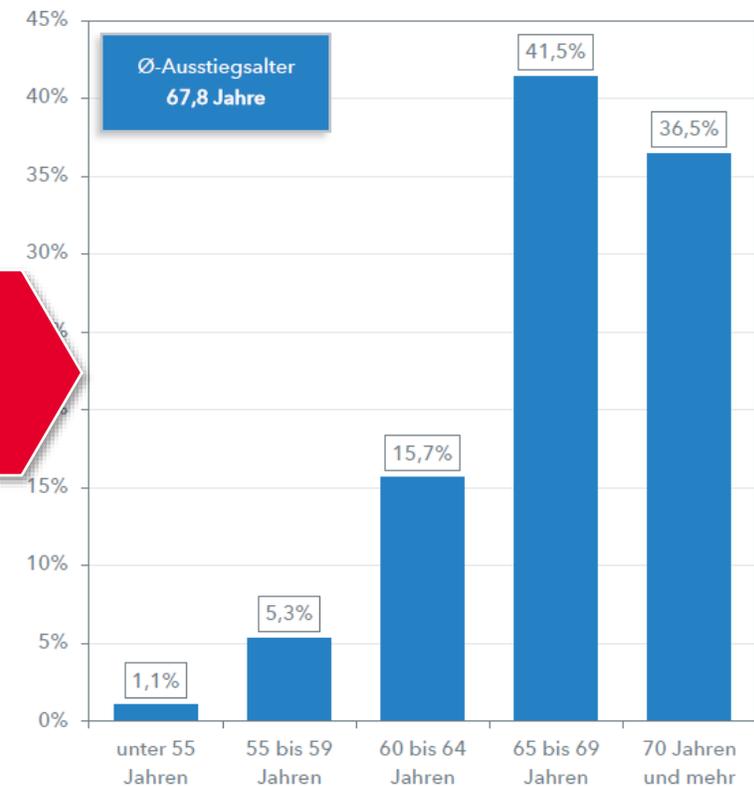
Ist Ihr Bestand bereit für Ihren Ruhestand?

Wie alt sind Sie?

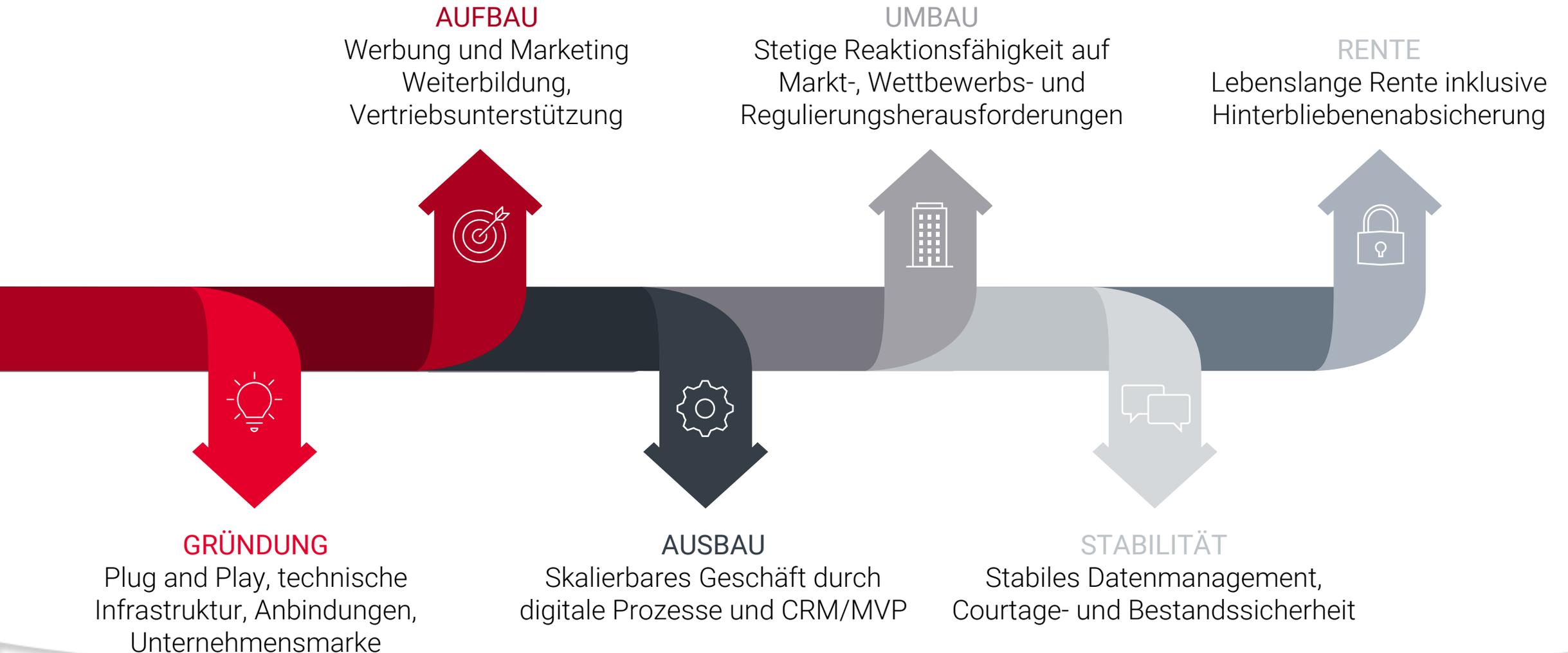


noch
Ø 11,5
Jahre

Mit welchem Alter wollen Sie aufhören?



Unterstützung in jeder Phase Ihres Unternehmens



Ausgezeichneter Service



Modern und nachhaltig in die Zukunft



Informieren Sie sich.



Ihr Erfolg ist unser Antrieb.

Stand B03 / Halle 4

ganztägig

Ab 17.00 Uhr

