

Maklerpools am Scheideweg: Investieren oder verlieren

Wer sind die Gewinner und Verlierer im hart umkämpften Markt der Maklerdienstleister? Die neue AssCompact Trendstudie „Play-offs bei Maklerpools & -verbänden“ – entwickelt in Zusammenarbeit mit Oliver Wyman und KJB Consulting – liefert dazu prägnante und spannende Erkenntnisse, die nicht nur für Versicherungsmakler richtungsweisend sind.

Größe, Finanzstärke und IT-Power sind laut Studie die zentralen Erfolgsfaktoren in einem dynamischen Wettbewerb, den eine kleine Gruppe breit aufgestellter Anbieter mit hoher Technologiekompetenz dominiert. „Wir sind in der Play-off-Runde, in der sich wenige digitale One-Stop Shops für das Endspiel positionieren“, so Dr. Dietmar Kottmann, Partner bei Oliver Wyman und einer der beiden Studienverantwortlichen.

FAKTEN RELATIVIEREN EINSCHÄTZUNGEN DER POOLCHEFS

Die AssCompact Trendstudie verbindet umfassende Finanzkennzahlen mit den Einschätzungen führender Poolchefs. Sie eröffnet damit einzigartige Einblicke in den Pool- und Verbundmarkt. Die Analyse der 30 wichtigsten Anbieter deckt etwa 90% des Gesamtmarktes ab. „Unternehmerischer Erfolg spiegelt sich immer auch in den Bilanzen“, betont Klaus-Jürgen Baum, Inhaber von KJB Consulting und Mitautor der Studie. Die Befragung der Poolverantwortlichen macht gemeinsame Sichtweisen, aber auch kontroverse Themen innerhalb der Branche sichtbar.

BISHERIGE KONZENTRATIONSTREIBER ERHALTEN VERSTÄRKUNG

Inzwischen vereint eine kleine Spitzengruppe – darunter blau direkt, INFITECH, Jung DMS und VEMA – bei wichtigen Kennzahlen zwischen 60% und 80% des Kernmarktvolumens auf sich.

Als bisherige Haupttreiber des Konzentrations-trends haben die Autoren vor allem zwei Effekte identifiziert: den „Netzwerkeffekt“, der für Plattformgeschäftsmodelle typisch ist und zu Skaleneffekten führt, sowie den „Technologieeffekt“, der die Verbesserung des Leistungsangebots von Pools und Verbänden sowie die zunehmende Integration von Maklern in die jeweiligen Plattformen beschreibt.

Diese beiden Faktoren werden nun durch drei zusätzliche Einflüsse verstärkt: den „Finanzinvestoreneffekt“, bei dem externe Kapitalgeber die Finanzkraft aus-



© pixissell - stock.adobe.com

gewählter Anbieter stärken, den Demografieeffekt, der u. a. auf der höheren Technikaffinität jüngerer Makler beruht, sowie den „Versichererstrategieeffekt“, der sich vor allem in der zunehmend eingeschränkten Direktbetreuung kleinerer Makler zeigt.

AUSBLICK: ZWISCHEN DEN STÜHLEN WIRD ES UNGEMÜTLICH

In ihrem Zukunftsszenario skizzieren die Autoren, dass die Outperformer ihren Vorsprung weiter ausbauen werden, während Spezialisten in ihren Nischen weiter wachsen können. Fraglich ist dagegen die Zukunft vieler kleiner und mittlerer Anbieter, die „zwischen den Stühlen“ sitzen. Dr. Kottmann sieht für sie die Entwicklung eines klaren Alleinstellungsmerkmals als kritisch für das Überleben. Diese Prognose zur Marktkonsolidierung teilt auch die Mehrheit der Poolchefs, wenngleich sich keiner von ihnen selbst als Konsolidierungskandidat sieht.

Für weitere Informationen zur Studie und zum Bestellprozess wenden Sie sich bitte an Dr. Mario Kaiser (Tel.: 0921 75758-33, E-Mail: kaiser@bbg-gruppe.de).