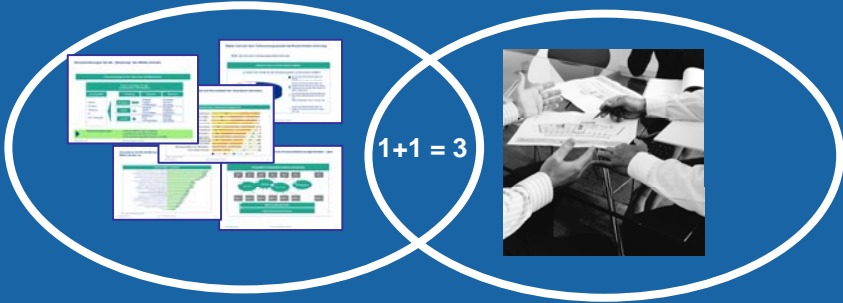


Aktuelle Marktanalyse des deutschen Makler-Marktes als Basis ...

... einer intensiven Diskussion im Workshop in Ihrem Hause



## Bestellformular Kompendium Maklermarkt 2009

Ich möchte  Exemplar(e) der Studie zum Preis von Euro 980.— bestellen.

Ich möchte die Studie inkl. Workshop zum Vorzugspreis von Euro 2.500.-- bestellen.

Name \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_ E-Mail \_\_\_\_\_

Datum und Unterschrift \_\_\_\_\_

Bitte senden Sie uns das ausgefüllte Bestellformular oder kontaktieren Sie uns per E-Mail:

SMC Schmidt Management Consulting AG

Zeltweg 44

CH-8032 Zürich

Telefon 0041 44 365 23 00

Telefax 0041 44 365 23 01

E-Mail kontakt@smc-consulting.ch



## Maklermarkt 2009 Trends und Entwicklungen

Kompendium zu aktuellen Erkenntnissen  
im deutschen Maklermarkt

SMC Schmidt Management  
Consulting AG

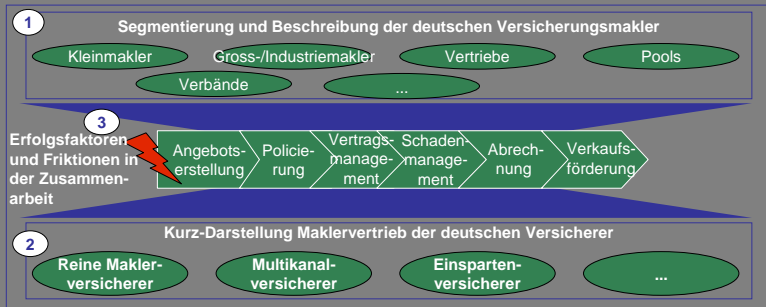
Zeltweg 44

CH-8032 Zürich

www.smc-consulting.ch

## Ausgangslage

Die Fülle neuer Entwicklungen und Trends im Maklermarkt macht es teilweise selbst für Experten schwer, die Übersicht im Markt zu behalten. Ziel dieses Kompendiums ist, die wichtigsten Trends und Entwicklungen der letzten Monate, basierend auf eigenen Studien und den wichtigsten publizierten Erkenntnissen der Fachwelt, komprimiert darzustellen und Handlungsnotwendigkeiten im Spannungsfeld zwischen Versicherer und Makler aufzuzeigen. Die Graphik spiegelt den inhaltlichen Aufbau des Kompendiums wider.



## Auszug aus den Ergebnissen – Im Rahmen des Kompendiums beispielhaft skizzierte Kernthemen

1	Wachsende Anzahl an Versicherer-Servicegesellschaften
2	Steigendes Bedürfnis nach Vereinheitlichung der EDV-Strukturen
3	Zunahme der Informationsüberlastung der Makler
4	Steigende Infrastrukturnotwendigkeiten seitens Maklerschaft
5	Ausgeweitete Dokumentationspflichten der Makler
6	Erhöhte Anforderungen der Makler an Prozessschnelligkeit und Qualität der Versicherer
7	Steigende Anforderungen an Unterstützung durch Versicherer (Verkaufshilfen, Protokolle)
8	Wachsender Druck der Versicherer auf umsatzschwache Makler

Inhaltsverzeichnis	Seite
Abbildungsverzeichnis	4
Anlage des Makler-Kompendiums	6
1. Kernerkenntnisse im Überblick	8
2. Beschreibung und Segmentierung der deutschen Versicherungsmakler	12
2.1 Struktur des Maklermarktes im Überblick	12
2.2 Geeignete bzw. relevante Segmentierungsansätze	21
2.3 Aktuelle Versichererpräferenzen der Makler	31
3. Maklervertrieb der deutschen Versicherer	35
3.1 Organisationsansätze für die Maklerbetreuung	35
3.2 Bedeutung des Maklerkanals für Versicherer	38
4. Erfolgsfaktoren und Friktionen in der Zusammenarbeit Makler / Versicherer	46
4.1 Aktuelle Entwicklungen und Trends im Maklermarkt	46
4.2 Auswirkungen von Haftungsfragen und regulatorischen Rahmenbedingungen	54
4.3 Spezifische Anforderungen der Makler an Versicherer/ Zentrale Felder einer erfolgreichen Zusammenarbeit	58
4.4 Bewährte Instrumente zur Betreuung/Unterstützung der Makler in ihrer Arbeit / neue Entwicklungen	67
5. Wichtige Komponenten des Maklermanagements	80
6. SMC Schmidt Management Consulting AG	98