

# Maklerpools

**1.) Ein erster „unverbindlicher“ wie subjektiver Blick in die Glaskugel: Wie sehen Sie in 2020 die prozentualen Marktanteile zwischen den gängigen Vertriebswegen voraussichtlich anteilig untereinander aufgeteilt:**

Es handelt sich hier wirklich um einen Blick in die Glaskugel.

Die Entwicklung wird wohl zwingend von der Gesetzgebung abhängen. Hier werden die Regulierungen immer restriktiver.

Die Gesetzgebung ist unberechenbar. Geht man allerdings von einer weiteren Ausrichtung auf die EU und deren länderspezifische Eigenheiten aus, so sollte man mit immer stärkeren Vorgaben bezüglich der erforderlichen Überwachung zur betrieblichen Compliance ausgehen. Diese Vorgaben sind bereits heute von kleinen und mittleren Maklerbetrieben auch nicht ansatzweise zu stemmen. Das erfordert im täglichen Geschäftsbetrieb den ganzen Mann. Ein solcher ist wohl nicht mit dem Mindestlohn zu bezahlen. So sehen wir die Zukunft der Maklerpools für diese Zielgruppe sehr positiv. Das gilt natürlich nur für Pools, die den erforderlichen Mehrwert für die Poolpartner auch bieten können. Dabei genügt es nicht einen Batzen Geld in die Hand zu nehmen, hier müssen Fachleute, die in der Praxis stehen, bedarfsdeckende Portale entwickeln. Diesen Ansatz betreibt beispielsweise [allfinanztest.de](http://allfinanztest.de) seit 22 Jahren mit Erfolg.

In 5 Jahren wird es natürlich keine gravierenden Umwälzungen geben. Wir gehen deshalb davon aus, dass es keine großen Abweichungen von den aktuellen Marktanteilen geben wird. Die aktuelle Statistik ist uns nicht geläufig, deshalb hier ein paar Zahlen aus dem Ärmel geschüttelt.

Die Altersstruktur der Kunden ändert sich, auch das sollte Einfluss nehmen. In welche Richtung dieser Einfluss geht hängt jedoch mehr von den Produkten ab.

Von den gesamt 100 Prozent entfallen unserer Einschätzung nach auf:

Ausschließlichkeitsvertriebe: 30%

Maklerpools: 25%

Banken: 10%

(Struktur-)Vertriebe: 10%

Honorarberatung: 10%

Direktanbieter/ Endkunden (eigenständig) über Angebotsplattformen: 15%

Weitere oder neue Wege, wie: 0%

**2.) Ein zweiter „unverbindlicher“ wie subjektiver Blick in die Glaskugel: Wenn Sie auf einer fiktiven Skala von 1 bis 15 eine Prognose dahingehend abgeben müssten, wie sich in 2020 die „Maklerpools-Szene“ im Wettbewerb zu anderen Vertriebswegen insgesamt darstellt, welchen Wert würden Sie nennen wollen?**

Auf der Skala steht für

15-13 = mehr oder minder „hervorragend“

12-10 = mehr oder minder „gut“

9-7 = mehr oder minder „verhalten optimistisch“

6-4 = mehr oder minder „schwierig“

3-1 = mehr oder minder „miserabel“

**3.) Breite Aufstellung oder Spezialisierung, Vollsortiment oder Fokussierung auf Einzelbereiche/Nischen? Welche vorrangigen Chancen bzw. Risiken verbinden Sie mit beiden Unternehmensstrategien? Welcher Weg hat für Ihr Haus Zukunft?**

Ein Makler benötigt alle Produkte des Marktes, schon deshalb um eine angemessene Anzahl von Angeboten einholen zu können. Dabei sollte eine EDV gestützte Produktauswahl, die nicht allein auf Preisvergleichsrechnern basiert, vorliegen. Der Makler benötigt fachliche Unterstützung rund um die Uhr verfügbar, schnell umfassend und zuverlässig. Er benötigt eine Dokumentation für die Angebotsfindung, die revisionssicher gespeichert wird. Dieser Aufgabe stellt sich allfinanztest mit seinen 8 Alleinstellungsmerkmalen (siehe Startseite [allfinanztest.de](http://allfinanztest.de)).

Einige Plattformen erheben diesen Anspruch für sich. Die Vermittler sind es oft müde dahingehend enttäuscht zu werden.

Wie heißt es doch so kannibalisch: Nicht die Großen fressen die Kleinen sondern die Schnellen die Langsamem.