



DIETMAR DIEGEL

Vorstand der CHARTA Börse für Versicherungen AG

Es ist davon auszugehen, dass sich die Konzentrationstendenzen weiter fortsetzen. Einerseits durch Kooperationen oder das Zusammengehen bestehender Player. Andererseits, indem auch die Maklerunternehmen ihr Geschäft stärker auf jeweils einen Pool konzentrieren werden, um so die sich ergebenden Prozessvorteile konsequenter zu nutzen. Neben dem Poolgeschäft wird die direkte Anbindung an Versicherungsgesellschaften weiter wichtig bleiben. Hier werden Verbände an Bedeutung gewinnen.

ALEXANDER LEHMANN

Vorstand für Marketing und Vertrieb bei der FondsKonzept AG



Geopolitische Konflikte, Inflation, steigende Zinsen und volatile Finanzmärkte sind Herausforderungen für Maklerdienstleister. Ein regulatorischer Fixpunkt ist die Abfragepflicht zu den ESG-Präferenzen, die Mitte März auch den § 34f-Vermittlern bevorsteht. Die Komplexität von Finanzberatung vergrößert sich somit weiter. Neben einer geeigneten Datenbasis kommt es auf die Bereitstellung diversifizierter Produkte nach Artikel 9 der EU-Offenlegungsverordnung durch die Fondsgesellschaften an, um dem Potenzial von Nachhaltigkeitsanlagen gerecht zu werden.



VOLKER KROPP

Geschäftsführer der KAB Maklerservice GmbH

Wir werden weiter Aufkäufe von Maklerpools durch margentriebene Finanzinvestoren erleben und eine Einflussnahme auf eine Geschäftspolitik erleben, die einen abnehmenden persönlichen Service für die Makler bedeuten wird. Auch die Versicherer werden die Digitalisierung und den Abbau von Service aus Kostengründen forcieren. Für unabhängige Maklerpools wie KAB mit Tradition, Verlässlichkeit und persönlichem Service bieten sich stabile und große Wachstumschancen.

Weitere und ausführlichere Statements werden online auf asscompact.de veröffentlicht.