+ Kapitalanlage + Versicherung + Investment + Finanzierung + Betrieb +

VermittlerPortfolio 2025



Mehr Erfolg durch optimiertes Beratungsportfolio?

Über 150 redaktionelle Tipps und hilfreiches Wissen rund um den erfolgreichen Vermittlerbetrieb!



„Langfristiger Erfolg mit verlässlichen Partnern“

Dr. Florian Sallmann, Vorstandsvorsitzender InterRisk Versicherungen

FinanzBusinessMagazin.de
Für Entscheider der Finanzbranche

Ausgabe eMagazin 2025



Der Erwerb dieser Vermögensanlage ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen. Der in Aussicht gestellte Ertrag ist nicht gewährleistet und kann auch niedriger ausfallen.

EDITORIAL

Neue Perspektiven für Vermittler, Makler und Berater – Ihr Portfolio im Wandel

Das Jahr 2025 markiert einen Wendepunkt in der Finanz- und Versicherungsbranche. Die Herausforderungen und Chancen für Vermittler, Makler und Berater sind so vielfältig wie nie zuvor. Digitalisierung, regulatorische Anforderungen und ein sich stetig wandelndes Kundenverhalten verlangen nach innovativen Lösungen und einem strategisch ausgerichteten Beratungsportfolio.

Mit dem „VermittlerPortfolio 2025“ möchten wir Ihnen Orientierung und Inspiration bieten. Unsere Redaktion hat gezielt ausgewählte Produkt- und Dienstleistungspartner zusammengestellt, die Ihr Beratungsangebot sinnvoll ergänzen und abrunden können. Im Fokus stehen dabei drei zentrale Themenbereiche:

- Rund um den Beruf: Pools, Recht, Verbände, Steuern, Finanzierung, Nachfolge
- Rund um Beratungsfelder: Versicherungen, Investment, Sachwerte, Immobilien, Banking, Dienstleistungen, grüne Beratung
- Rund um Produkte: Von Kranken- und Pflegeversicherungen über Fonds, ETFs, Anleihen, Token, Immobilien bis hin zu Notfallvorsorge und Honorarberatung

Unser Ziel ist es, Ihnen als Entscheider wertvolle Impulse zu geben, wie Sie Ihr Portfolio zukunftssicher gestalten und sich als kompetenter Partner Ihrer Kunden positionieren. Die vorgestellten Anbieter zeichnen sich durch innovative Ansätze, hohe Servicequalität und besondere Alleinstellungsmerkmale aus.

Nutzen Sie die Chance, Ihr Beratungsangebot zu überprüfen, zu erweitern und neue Partnerschaften zu entdecken. Denn nur wer sein Portfolio kontinuierlich weiterentwickelt, bleibt im Wettbewerb erfolgreich und kann den steigenden Ansprüchen der Kundschaft gerecht werden.

Wir wünschen Ihnen eine inspirierende Lektüre und viele neue Impulse für Ihr persönliches VermittlerPortfolio 2025!

Die Redaktion des wmd-brokerchannel.de

Aktuelle Informationen unter www.FinanzBusinessMagazin.de und www.wmd-brokerchannel.de

8 Zukunft sichern, Effizienz entfesseln: Wie Sie Ihren Vermittlerbetrieb nachhaltig optimieren
11 Vermittlerbetrieb 2030: Erfolgsstrategien für das KI-Zeitalter
13 Talente gewinnen, Zukunft sichern: Erfolgsstrategien für die Personalgewinnung im Vermittlerbetrieb
15 Die Wahl der richtigen Hülle: Welche Gesellschaftsform Ihren Vermittlerbetrieb zukunftsfest macht
17 Vielfalt als Erfolgsfaktor: Warum ein breites Produkt- und Dienstleistungsportfolio für Vermittlerbetriebe unverzichtbar ist

INTERVIEW

20 InterRisk – die Perle zum Glänzen bringen
Interview mit **Dr. Florian Sallmann**, *Vorstandsvorsitzender InterRisk Versicherungen*
22 „Das Rennen um die Maklerkrone – Wer dominiert die Welt der Fondspolicen?"

VermittlerPortfolio Informations-Vorschläge

23 Allianz: Strategischer Partner für Vermittler und Makler
24 Die Alte Leipziger: Eine Partnerschaft auf Augenhöhe
24 WWK: Warum Vermittler und Makler profitieren
25 Pangea-Life: Partnerschaft für eine nachhaltige Zukunft in der Vorsorge
25 Liechtenstein Life: Partnerschaft für die Generationenversicherung
26 Universa: Überzeugender Produktpartner für Vermittler und Versicherungsmakler
26 InterRisk: Kompetente Partnerschaft für unabhängige Vermittler
27 Die IKK classic: Ein starker Partner für Vermittler und Makler
27 Cleos Welt: Digitaler Spitzenpartner für Tierversicherungen
28 Prokundo: Digitaler Effizienz-Turbo für moderne Versicherungsvermittler
28 Xempus: Die digitale Transformation der betrieblichen Altersversorgung
29 Beliebteste Berufsunfähigkeitsversicherer bei Maklern 2025
30 Beliebteste Versicherer bei Maklern im Bereich der betrieblichen Altersversorgung (bAV)
31 Goldene Jahre der Maklerfavoriten: Die neue Rangordnung im PKV-Markt
32 Königsklasse bKV: Die Favoriten der Maklerszene im Wandel
33 Beliebteste Gesetzliche Krankenkassen bei Maklern
34 Aktuell beliebteste Versicherer bei Maklern im Bereich Pflegeversicherung
35 Die Aufsteiger und Dauerbrenner bei Maklern in der privaten Sachversicherung
36 Die beliebtesten Hausratversicherer bei Maklern 2025
37 Beliebteste Wohngebäudeversicherer aus Maklersicht 2025
37 Beliebteste Versicherer bei Maklern: Private Haftpflichtversicherung 2025
38 Die derzeit beliebtesten Kfz-Versicherer bei Maklern
39 Die derzeit beliebtesten Versicherer bei Maklern im Bereich Flottenversicherung
39 Elite der Gewerbeversicherung – Gewinner, Aufsteiger und Dauerbrenner
40 Beliebteste Versicherer bei Maklern für Betriebsunterbrechungsversicherungen

VermittlerPortfolio Informations-Vorschläge

41 Finanzchef24: Smarter Dienstleistungspartner für Makler im Gewerbeversicherungsmarkt
42 Risk Explorer International: Die digitale Revolution in der Gewerbeversicherungsberatung
42 Thinksurance: Digitaler Innovationspartner für Vermittler und Makler im Gewerbeversicherungsmarkt
43 Beazley: Partnerschaft in der Firmenversicherung
43 Makler.Hiscox.de: Innovativer Partner für Vermittler und Versicherungsmakler
44 BVSV Gewerbezentrum: Partner für die zukunftsorientierte Unternehmerberatung

VermittlerPortfolio Informations-Vorschläge

44 Degenia: Starker Partner für innovative Versicherungskonzepte
45 Wecoya.com: Assekuradeur-Partnerschaft als strategischer Erfolgsfaktor für Vermittler
45 CyberDirekt: Der innovative Partner für Vermittler im Cyberversicherungsmarkt
46 Baobab.io: Symbiose aus Cyber- Versicherung und proaktiver Prävention
46 Vermittler.occ.eu: Partner für Oldtimerversicherungen
47 Domcura: Innovativer Partner für Vermittler im Wohngebäudeversicherungsmarkt
47 APRIL International: Warum die Auslandskrankenversicherung ein starker Partner für Vermittler ist
48 Breffka & Hehnke: Dienstleistungspartner für Transportversicherungen
48 Coalition: Innovativer CyberRisiko-Partner für Maklerinnen und Makler

Vermittlerportfolio Informations-Vorschläge

48 fbresearch: Der digitale Kompass in der Versicherungsberatung
49 Morgen & Morgen: Premium-Partner für Vermittler und Makler
49 Institut für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP): Strategischer Partner für Versicherungsvergleiche
50 PremiumCircle: Benchmark für Makler im Bereich Biometrische Versicherungen
50 Covomo: Schlüssel zum Erfolg in der Nischenversicherung
51 Gesetzlichekrankenkassen.de von Kassensuche.de: Premium-Partner für Vermittler und Makler

RECHT

51 Beliebteste Versicherer bei Maklern im Bereich private Rechtsschutzversicherung
52 Die derzeit beliebtesten Firmenrechtsschutzversicherer bei Maklern
53 Beliebteste D&O-Versicherer bei Maklern
54 Beliebteste Versicherer bei Maklern im Bereich Cyberversicherung
55 Disclaimer zu externen Links

INVESTMENTFONDS

56 Kronprinzen des Fondsvertriebs: Die neuen Lieblinge der Vermittler

VermittlerPortfolio Informations-Vorschläge

57 Patriarch Multimanager: Produktschmiede für Vertriebserfolg
58 Moventum: Smarter Partner für Vermittler und Vermögensberater
58 EDISOFT: Digitaler Kompass für moderne Finanz- und Vermögensberater
59 FIL Fondsbank (FFB): Strategischer Partner für Fondsvermittler
59 Fondsnet.com: Der Partner für unabhängige Finanzberater
60 BIT Capital: Partnerschaft mit den Technologie-Investoren der Zukunft

KAPITALANLAGEN

60 Beliebteste Produktpartner für Sachwertanlagen

VermittlerPortfolio Informations-Vorschläge

61 Portagon: Innovationspartner für Vermittler und Versicherungsmakler bei Sachwertanlagen
61 Solvium: Strategische Sachwert- Partnerschaft für Vertriebspartner
62 Elementum: Partner für Vermittler im Edelmetall-Investment
62 Noble BC: Partner für Investitionen in die Metalle der Zukunft
63 Steuern optimieren: Der 6b-Turbo: Steuern stunden und Liquidität sichern
65 Transportlogistik als Investment: Die Solvium-Strategie im Porträt
Interview mit **Andre Wreth**, Geschäftsführer Solvium Capital (oder Vorstand Solvium Gruppe)
66 Beliebteste Anbieter für Vermögensberater & Vermittler im Bereich Kryptowährungen

IMMOBILIEN

VermittlerPortfolio Informations-Vorschläge

67 Carestone: Partner für Senioren- und Pflegeimmobilien
67 Deutschland.Immobilien: Partner für Vermittler im Immobilienvertrieb
68 Domicil Real Estate Group: Attraktives Vertriebspartnermodell

KREDIT-UND FINANZIERUNGSVERMITTLUNG

68 Champions der Baufinanzierung – Wer Deutschlands Vermittler und Berater überzeugt

VermittlerPortfolio Informations-Vorschläge

69 finanzcheckPRO.de: Partner für Vermittler und Makler in der Kreditvermittlung
70 Procheck.de: Der digitale Wegbereiter in der Kreditvermittlung

DIENSTLEISTUNGSPARTNER

VermittlerPortfolio Informations-Vorschläge

70 App Riori: Digitaler Rechtsexperte im Maklerалltag
71 Hans John: Spezialist für Vermögensschadenhaftpflicht als Partner des Vermittlers
71 Vermittlerdeckung.de: Maßgeschneiderte Sicherheit für Vermittler und Versicherungsmakler
72 JuraDirekt: Partner für Vermittler und Makler im Bereich Vollmachten
72 BadenCollect: Partner für Vermittler und Versicherungsmakler im Forderungsmanagement
73 Lawtech Group: Innovativer Partner bei Finanzierung von Rechtsstreitigkeiten für Kunden
73 Dreifach.ai: KI-Copilot für den modernen Versicherungsmakler
74 Muffintech: KI-Partner für den modernen Versicherungsvertrieb
74 I.B.E.: Partner für Vermittler und Versicherungsmakler im Benefit-Markt
75 Vertragshilfe24: Partner für Rückabwicklung und Optimierung von Lebens- und Rentenversicherungen
75 Wechselpilot: Partnerschaft zur Energiekosten-Optimierung
76 Altergy: Partner für den Einstieg in den lukrativen Energiemarkt

MAKLERPOOLS

76 Die derzeit beliebtesten Maklerpool- Anbieter

VermittlerPortfolio Informations-Vorschläge

77 FondsFinanz:
78 Jung, DMS & Cie.:
78 Blau Direkt:
79 VEMA:
79 BCA:
79 Deutsche Gesellschaft für Ruhestandsplanung - der KI-Pool:
80 SDV AG:
81 vfm-Verbund:
81 Ascendia Gruppe:

MAKLERVERWALTUNGSPROGRAMME

VermittlerPortfolio Informations-Vorschläge

82 finFire: Digitale Beratungsunterstützung
82 meinMVP.de: Kostenlose Lösung für das digitale Maklerbüro
84 DEMV.DE: Digitaler Kompass für moderne Versicherungsmakler
84 Keasy: Partner für digitale Maklerprozesse

BERATUNGSUNTERSTÜTZUNG

VermittlerPortfolio Informations-Vorschläge

85 Fireflies.ai: Der KI-Assistent im Maklerbüro
85 VorFina: Erfolg durch innovative Beratungsunterstützung
86 KuBAss: Partner für eine effiziente und rechtssichere Versicherungsberatung
86 Versdiagnose.info: Vertriebsunterstützung im digitalen Zeitalter
87 Finanzportal24: Smarte, effiziente und rechtssichere Vertriebsunterstützung
87 Smart InsurTech: Beratungsunterstützung für Vermittler und Makler
88 easy Login: Schlüssel zur effizienten Beratung für Vermittler und Versicherungsmakler
88 Insurmagic.de: Innovation und Effizienz für die moderne Vermittlung
89 Defino: Partnerschaft durch Standardisierung und Vertrauen
89 bridgeIT: Innovativer Partner für Vermittler und Versicherungsmakler
90 Neukundengewinnung mit Finanzleads.com
90 Digidor: Digitaler Erfolgsfaktor für Vermittler und Versicherungsmakler

HONORARBERATUNG

VermittlerPortfolio Informations-Vorschläge

91 Honorarkonzept.de: Partner für Honorarberater im Vermittlermarkt
91 myLife Lebensversicherung: Partnerschaft für die Zukunft der Honorarberatung
92 Finvoice: Honorarabrechnung im Maklerallтag
92 Dipay: Plattform für Honorarberatung

WEITERBILDUNG

VermittlerPortfolio Informations-Vorschläge

93 Die Deutsche Makler Akademie:
93 Financial Planning Standards Board (FPSB) Deutschland:
94 Going Public:

VERMITTLERVERBÄNDE

95 AFW Bundesverband Finanzdienstleistung: Interessenvertretung und Mehrwert für unabhängige Vermittler

UNTERNEHMENSNACHFOLGE

95 Die derzeit beliebtesten Anbieter im Bereich Bestandsverkauf für Makler

VermittlerPortfolio Informations-Vorschläge

96 Resultate Institut: Partner für Unternehmensnachfolge im Vermittlerund Maklerbereich
97 Staffelstab mit Weitsicht – Wie Vermittler ihre Unternehmensnachfolge richtig gestalten
97 Warum Nachfolge Chefsache ist
97 Typische Fehler bei der Nachfolge
98 Wer kommt als Nachfolger in Frage?
98 Unternehmenswert realistisch bestimmen
98 Rechtliche und steuerliche Stolperfallen

IMPRESSUM

19 Impressum



Quelle: © fotomek - Fotolia.com

Zukunft sichern, Effizienz entfesseln:

Wie Sie Ihren Vermittlerbetrieb nachhaltig optimieren

Die Zeit des Wandels – und der Chancen

Digitalisierung, veränderte Kundenerwartungen und neue regulatorische Anforderungen fordern Vermittlerbetriebe heraus – und eröffnen zugleich ungeahnte Möglichkeiten. Wer heute seinen Betrieb optimiert, sichert nicht nur die eigene Wettbewerbsfähigkeit, sondern legt das Fundament für nachhaltigen Erfolg. Dieser Beitrag zeigt praxisnah, wie Sie Ihren Vermittlerbetrieb Schritt für Schritt auf ein neues Level heben – von der Prozessoptimierung über Digitalisierung bis hin zu exzellenter Kundenbindung.

1. Die Basis: Klare Strategie und Zielsetzung

Ohne Ziel kein Weg. Der erste Schritt zur Optimierung ist die Entwicklung einer klaren Strategie. Fragen Sie sich:
- Wo steht mein Betrieb aktuell?
- Welche Zielgruppen möchte ich in Zukunft bedienen?
- Welche Dienstleistungen und Produkte passen zu meinem Profil?

Eine fundierte strategische Ausrichtung ist das Fundament, auf dem alle weiteren Maßnahmen aufbauen. Stimmen Sie Ihre Ziele mit den Bedürfnissen Ihrer Kunden ab und richten Sie Ihre Prozesse konsequent darauf aus.

2. Prozesse verschlanken und standardisieren

Effiziente Abläufe sind das Rückgrat eines erfolgreichen Vermittlerbetriebs. Analysieren Sie Ihre bestehenden Prozesse und identifizieren Sie Zeitfresser. Typische Ansatzpunkte:
- **Kundenaufnahme und -verwaltung:** Automatisieren Sie wiederkehrende Aufgaben, etwa durch ein modernes CRM-System.
- **Angebotserstellung und Dokumentation:** Nutzen Sie digitale Tools, um Medienbrüche zu vermeiden.
- **Kommunikation:** Standardisieren Sie Vorlagen für E-Mails, Angebote und Verträge.

Fünf-Schritte-Plan zur Prozessoptimierung:
1. **Ist-Analyse:** Wo entstehen Engpässe? Welche Aufgaben kosten besonders viel Zeit?
2. **Priorisierung:** Welche Prozesse bieten das größte Optimierungspotenzial?
3. **Standardisierung:** Entwickeln Sie klare Abläufe und Checklisten.
4. **Automatisierung:** Setzen Sie digitale Tools gezielt ein.
5. **Kontinuierliche Verbesserung:** Überprüfen und justieren Sie Ihre Prozesse regelmäßig.

3. Digitalisierung als Wachstumsmotor

Digitalisierung ist kein Selbstzweck, sondern Hebel für mehr Effizienz und Kundennähe. Erfolgreiche Vermittlerbetriebe nutzen digitale Lösungen, um:
- Kundenakten zentral und sicher zu verwalten
- Beratungsprozesse zu digitalisieren (z. B. Online-Terminvereinbarung, Video-Beratung)
- Automatisierte Workflows für wiederkehrende Aufgaben zu etablieren
- Digitale Unterschriften und Dokumentenmanagement einzuführen

Wichtig: Nicht jeder Prozess muss digitalisiert werden. Prüfen Sie, wo Digitalisierung echten Mehrwert bringt – und wo persönliche Betreuung weiterhin Trumpf bleibt.

4. Kundenbindung: Der Schlüssel zum Bestandserfolg

Langfristige Kundenbeziehungen sind das wertvollste Kapital eines Vermittlerbetriebs. Erfolgreiche Betriebe setzen auf:

- **Regelmäßige, persönliche Kommunikation:** Telefonate, persönliche Treffen, digitale Touchpoints
- **Individuelle Beratung und Bedarfsanalysen:** Zeigen Sie, dass Sie die Lebenssituation Ihrer Kunden verstehen
- **Transparente Information:** Halten Sie Ihre Kunden proaktiv über Änderungen, neue Produkte und Serviceleistungen auf dem Laufenden
- **Emotionale Bindung:** Schaffen Sie Erlebnisse, die über das reine Produkt hinausgehen

Digitale Tools – wie Kundenportale oder Apps – können die Kommunikation ergänzen, ersetzen aber nicht das persönliche Vertrauensverhältnis.

5. Bestandsmanagement und Wachstum

Ihr Bestand ist Ihr Schatz. Optimieren Sie die Verwaltung und Entwicklung Ihrer Bestände durch:

- **Segmentierung:** Analysieren Sie Ihren Bestand nach Wert, Potenzial und Betreuungsbedarf
- **Cross-Selling und Up-Selling:** Identifizieren Sie passende Zusatzprodukte für bestehende Kunden
- **Bestandszukauf:** Prüfen Sie gezielt den Erwerb von Beständen von Kollegen, die in den Ruhestand gehen – eine nachhaltige Wachstumsstrategie

6. Team und interne Organisation: Aufgaben klar verteilen

Die Zeiten des Einzelkämpfers sind vorbei. Moderne Vermittlerbetriebe setzen auf klare Aufgabenteilung:

- **Innendienst und Außendienst:** Trennen Sie administrative Aufgaben von der Kundenberatung
- **Spezialisierung:** Bilden Sie Experten für bestimmte Themenfelder aus
- **Terminmanagement:** Nutzen Sie Tools und/oder spezialisierte Mitarbeiter für die effiziente Terminierung

So bleibt mehr Zeit für das, was zählt: die persönliche Beratung und der Ausbau von Kundenbeziehungen.

7. Wissensmanagement und Weiterbildung

Nur wer sich weiterentwickelt, bleibt wettbewerbsfähig. Investieren Sie in:

- Regelmäßige Schulungen zu Produkten, Beratungsmethodik und regulatorischen Neuerungen
- Wissensdatenbanken: Zentralisieren Sie Know-how und machen Sie es für das gesamte Team zugänglich

So stellen Sie sicher, dass Ihr Betrieb immer auf dem neuesten Stand agiert und flexibel auf Veränderungen reagieren kann.

8. Kennzahlen und Erfolgsmessung

Was Sie nicht messen, können Sie nicht steuern. Definieren Sie klare KPIs (Key Performance Indicators), etwa:

- Kundenzufriedenheit (z. B. Net Promoter Score)
- Bearbeitungszeiten für Anträge und Schadensfälle
- Neukundenquote und Bestandsentwicklung
- Cross-Selling-Rate

Regelmäßige Auswertungen helfen, Schwachstellen zu erkennen und gezielt gegenzusteuern.

9. Change Management: Mitarbeiter mitnehmen

Veränderungen gelingen nur gemeinsam. Binden Sie Ihr Team frühzeitig in Optimierungsprozesse ein:

- Kommunizieren Sie Ziele und Vorteile offen
- Fördern Sie Feedback und Beteiligung
- Schaffen Sie eine Kultur der kontinuierlichen Verbesserung

Nur so werden neue Prozesse und Tools akzeptiert und erfolgreich umgesetzt.

10. Zukunftstrends: KI, Automatisierung und neue Geschäftsmodelle

Die nächsten Jahre werden von disruptiven Entwicklungen geprägt sein. Setzen Sie sich frühzeitig mit Trends auseinander wie:

- **Künstliche Intelligenz:** Automatisierte Datenverarbeitung, Chatbots, Predictive Analytics
- **Plattform-Ökonomie:** Kooperation mit Vergleichsportalen und digitalen Marktplätzen
- **Neue Vergütungsmodelle:** Honorarberatung, hybride Modelle

Bleiben Sie neugierig und offen für Innovationen – sie sichern Ihre Zukunftsfähigkeit.
Fazit: Ihr Weg zum optimalen Vermittlerbetrieb

Die Optimierung eines Vermittlerbetriebs ist kein einmaliges Projekt, sondern ein fortlaufender Prozess. Wer bereit ist, Bestehendes zu hinterfragen, Prozesse zu verschlanken, digitale Chancen zu nutzen und den Kunden in den Mittelpunkt zu stellen, wird auch in Zukunft erfolgreich sein.

Nutzen Sie die vielfältigen Hebel:
- Klare Strategie und Zielgruppenfokus
- Effiziente, standardisierte Prozesse
- Gezielte Digitalisierung
- Exzellente Kundenbindung
- Professionelles Bestandsmanagement
- Starke Teamorganisation
- Kontinuierliche Weiterbildung
- Klare Erfolgsmessung
- Mitnahme des Teams
- Offenheit für Innovation

So wird Ihr Vermittlerbetrieb nicht nur effizienter, sondern auch attraktiver für Kunden, Mitarbeiter und Kooperationspartner – und bleibt auch in einem dynamischen Marktumfeld auf Erfolgskurs.

Dieser Beitrag basiert auf aktuellen Erkenntnissen und Best Practices aus der Branche und gibt Ihnen einen praxisnahen Leitfaden an die Hand, um Ihren Vermittlerbetrieb nachhaltig zu optimieren und zukunftssicher aufzustellen.


Quelle: © ipopba - AdobeStock.com

Vermittlerbetrieb 2030: Erfolgsstrategien für das KI-Zeitalter

Stellen Sie sich vor, Sie betreten Ihr Büro und finden alle Routineaufgaben bereits erledigt vor. Die Terminvereinbarungen sind automatisch koordiniert, die wichtigsten Kundenanfragen wurden schon beantwortet, und Ihr Dashboard zeigt Ihnen, welche Beratungsgespräche heute das größte Potenzial bieten. Was wie Zukunftsmusik klingt, ist in vielen Vermittlerbetrieben bereits Realität – dank Künstlicher Intelligenz. Doch wie gelingt der Schritt in dieses neue Zeitalter? Wie bereitet man seinen Vermittlerbetrieb optimal auf die KI-Revolution vor? In diesem Beitrag nehmen wir Sie mit auf eine Reise durch die wichtigsten Schritte, Stolpersteine und Erfolgsfaktoren, die den Vermittlerbetrieb der Zukunft auszeichnen.

Der Status quo: KI ist angekommen, aber noch nicht überall zu Hause
Die Zahlen sprechen eine klare Sprache: Über 70 Prozent der Unternehmen im Finanzsektor setzen bereits heute KI in irgendeiner Form ein. Besonders Versicherer sind hier Vorreiter, doch auch Vermittlerbetriebe holen auf. Laut einer aktuellen PwC-Studie planen 91 Prozent der Unternehmen, den KI-Einsatz in den kommenden Jahren weiter auszubauen – fast die Hälfte davon schon im nächsten Jahr. Die Erwartungen sind hoch: Effizienzsteigerung, Kostensenkung, Ausgleich des Fachkräftemangels und die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle stehen ganz oben auf der Agenda.

Doch in der Praxis sieht es oft anders aus. Viele Vermittlerbetriebe nutzen KI bislang nur punktuell: Ein Chatbot für die Website, automatisierte Textvorschläge für E-Mails oder ein digitaler Assistent, der bei der Terminplanung hilft. Die große, integrierte KI-Strategie fehlt häufig noch. Das liegt nicht zuletzt daran, dass viele Betriebe mit unstrukturierten Daten kämpfen, die technischen Möglichkeiten nicht voll ausschöpfen oder schlichtweg die Kompetenzen im Team fehlen.

Die fünf großen KI-Trends, die Vermittler kennen sollten

Wer seinen Betrieb fit für das KI-Zeitalter machen will, sollte die wichtigsten Trends kennen – und für sich nutzen.

1. KI wird Teil der Standardsoftware: Maklerverwaltungsprogramme, Vergleichsrechner, Ausschreibungsplattformen – überall hält KI Einzug. Das sorgt für nahtlose Workflows und eine bessere Nutzung vorhandener Daten.

2. Datenqualität entscheidet über den Erfolg: KI ist nur so gut wie die Daten, mit denen sie arbeitet. Studien zeigen, dass 60 Prozent der Unternehmen unstrukturierte oder verteilte Daten als größte Hürde sehen. Wer hier investiert, legt das Fundament für alle weiteren Schritte.

3. Automatisierung schafft Freiräume: Routineaufgaben wie Dokumentenmanagement, Vertragsprüfung oder Lead-Qualifizierung werden zunehmend von KI übernommen. Das verschafft Vermittlern mehr Zeit für das, was wirklich zählt: die persönliche Beratung.

4. Kundenansprache wird persönlicher: KI macht es möglich, Angebote und Serviceleistungen individuell auf den Kunden zuzuschneiden. Personalisierte Kommunikation ist kein Luxus mehr, sondern Standard.

5. Menschliche Fähigkeiten werden wichtiger: Je mehr Maschinen übernehmen, desto wichtiger werden Empathie, ethische Entscheidungsfähigkeit und Beziehungsmanagement. 81 Prozent der Befragten sehen diese „Human Skills" als entscheidend für den Erfolg im KI-Zeitalter.

Wo steht Ihr Betrieb? Die ehrliche Bestandsaufnahme

Bevor Sie loslegen, lohnt ein Blick in den Spiegel: Wo stehen Sie mit Ihrem Betrieb? Die meisten Vermittler durchlaufen vier Phasen:

- Erste Experimente mit KI-Tools wie Chatbots oder automatischer Texterstellung.
- Integration in einzelne Prozesse, zum Beispiel automatisierte Kundenkommunikation.
- KI als Teil der Unternehmensstrategie – etwa durch datengetriebene Beratung.
- KI-gestützte Geschäftsmodelle, wie Robo-Advisor oder automatisierte Produktentwicklung.

Viele Betriebe verharren noch in den ersten beiden Stufen. Die Gründe sind vielfältig: fehlende Datenqualität, Kompetenzlücken im Team, Unsicherheiten bei Datenschutz und Regulatorik oder schlichtweg die Angst vor Kontrollverlust.

Die wichtigsten Schritte auf dem Weg zum KI-Betrieb

Datenmanagement als Basis
Alles beginnt mit den Daten. Führen Sie alle relevanten Datenquellen zusammen, schaffen Sie Schnittstellen und sorgen Sie für saubere, aktuelle und vollständige Datensätze. Klare Verantwortlichkeiten und regelmäßige Checks sind Pflicht. Datenschutz bleibt dabei oberstes Gebot – die DSGVO gibt den Rahmen vor.

KI-Kompetenzen im Team aufbauen
Die beste Technologie nützt wenig, wenn sie nicht verstanden und genutzt wird. Investieren Sie in Schulungen, holen Sie sich externe Experten ins Haus und machen Sie aus einzelnen Mitarbeitenden KI-Botschafter, die ihr Wissen weitergeben. Fördern Sie eine Kultur der Offenheit: Fehler sind erlaubt, Experimente erwünscht.

KI in die Geschäftsstrategie integrieren
Definieren Sie klare Ziele: Welche Prozesse sollen automatisiert werden? Wo kann KI echten Mehrwert bringen? Starten Sie mit kleinen Pilotprojekten, sammeln Sie Erfahrungen und entwickeln Sie Ihre Lösungen Schritt für Schritt weiter. Change Management ist dabei kein Buzzword, sondern Überlebensstrategie: Binden Sie Ihr Team frühzeitig ein, nehmen Sie Ängste ernst und kommunizieren Sie den Nutzen von KI transparent.

Mensch und Maschine als Team
KI übernimmt Routinetätigkeiten, der Mensch konzentriert sich auf Beratung, Empathie und kreative Problemlösung. Hybridmodelle, die digitale und persönliche Beratung kombinieren, werden zum neuen Standard. So bleiben Sie flexibel und können auf die individuellen Wünsche Ihrer Kunden eingehen.

Praxisbeispiele: So sieht KI im Vermittlerbetrieb aus
Automatisierte Dokumentenverarbeitung: KI-Systeme erkennen, klassifizieren und extrahieren relevante Informationen aus eingehenden Dokumenten – das spart Zeit und minimiert Fehler.

Intelligente Kundenkommunikation: Chatbots beantworten Standardanfragen, terminieren Beratungsgespräche und liefern personalisierte Informationen – rund um die Uhr.

Predictive Analytics für Beratung und Vertrieb: KI analysiert Kundendaten, erkennt Muster und Trends, identifiziert Cross-Selling-Potenziale und schlägt individuelle Angebote vor.

Automatisierte Compliance- und Risikoprüfung: KI überwacht regulatorische Vorgaben, erkennt Auffälligkeiten und hilft, Risiken frühzeitig zu identifizieren.

Der Mensch bleibt im Mittelpunkt
So viel Technik, so viel Automatisierung – und doch bleibt der Mensch das Herzstück des Vermittlerbetriebs. Studien zeigen: Mit wachsendem KI-Einsatz werden menschliche Fähigkeiten wie Empathie, Kommunikation und ethische Entscheidungsfindung immer wichtiger. Sie sind das Differenzierungsmerkmal im Wettbewerb und das, was Kunden auch in Zukunft suchen.

Führungskräfte müssen dabei vorangehen: Offenheit für KI vorleben, Teams durch den Wandel begleiten, eine Innovationskultur fördern und Teamarbeit neu denken. KI kann unterstützen, aber niemals ersetzen.

Die größten Herausforderungen – und wie Sie sie meistern

Der Vermittlerbetrieb der Zukunft: Chancen und Empfehlungen
Die KI-Transformation ist kein Sprint, sondern ein Marathon. Vermittlerbetriebe, die heute in Datenqualität, Weiterbildung und eine innovationsfreundliche Kultur investieren, sichern sich nachhaltige Wettbewerbsvorteile. Studien empfehlen, frühzeitig zu starten, Mensch und Maschine als Team zu verstehen und den Kundenfokus nie aus den Augen zu verlieren. Daten sind die strategische Ressource der Zukunft – ohne sie bleibt KI wirkungslos. Und: Kultureller Wandel ist kein Selbstläufer, sondern will aktiv gestaltet werden.

Fazit: Die Zukunft beginnt jetzt
Der Weg ins KI-Zeitalter ist für Vermittlerbetriebe eine große Chance – und eine Herausforderung. Die Branche ist bereit für den Wandel, doch der Erfolg hängt vom Zusammenspiel aus Technologie, Daten, Kompetenzen und Unternehmenskultur ab. Wer die Transformation jetzt aktiv angeht, wird nicht nur effizienter, sondern auch attraktiver für Kunden und Mitarbeitende – und bleibt langfristig wettbewerbsfähig. Die Zukunft des Vermittlerbetriebs ist digital, datengetrieben und menschlich zugleich.

Talente gewinnen, Zukunft sichern:

Erfolgsstrategien für die Personalgewinnung im Vermittlerbetrieb

Die Finanz- und Versicherungsbranche steht vor einer doppelten Herausforderung: Während sich Märkte, Produkte und Kundenbedürfnisse rasant wandeln, wird es immer schwieriger, qualifizierte und engagierte Mitarbeiter zu finden. Der „War for Talents“ ist längst auch in Vermittlerbetrieben angekommen. Wer heute wachsen und bestehen will, muss beim Thema Personalgewinnung neue Wege gehen. Dieser Beitrag zeigt, wie Vermittlerbetriebe gezielt Talente anziehen, begeistern und langfristig binden können – mit praxiserprobten Strategien und innovativen Ansätzen.

1. Employer Branding: Der erste Eindruck zählt

Die besten Talente entscheiden sich nicht mehr nur für ein Gehalt, sondern für Werte, Kultur und Entwicklungsperspektiven. Vermittlerbetriebe müssen sich als attraktive Arbeitgebermarke positionieren. Das gelingt mit einer klaren Arbeitgeberidentität, die auf Authentizität und Transparenz setzt:

- **Klare Werte und Visionen:** Was macht Ihren Betrieb besonders? Wofür stehen Sie? Kommunizieren Sie Ihre Werte und Ihre Mission auf allen Kanälen.
- **Mitarbeiter als Markenbotschafter:** Lassen Sie Ihre Mitarbeiter zu Wort kommen, etwa in kurzen Videos, Erfahrungsberichten oder Social-Media-Posts. Authentische Einblicke wirken überzeugender als jede Imagebroschüre.
- **Karrierewebsite und Social Media:** Eine moderne, mobiloptimierte Karriereseite mit aktuellen Stellenanzeigen, Einblicken ins Team und klaren Bewerbungswegen ist Pflicht. Ergänzen Sie dies durch gezielte Präsenz auf Plattformen wie LinkedIn, Xing und Instagram.

2. Zielgruppen verstehen und gezielt ansprechen

Nicht jede Zielgruppe tickt gleich. Junge Talente, Quereinsteiger oder erfahrene Fachkräfte haben unterschiedliche Erwartungen. Erfolgreiche Vermittlerbetriebe segmentieren ihre Zielgruppen und passen ihre Ansprache an:

- **Junge Talente:** Kooperationen mit Hochschulen, Praktikums- und Traineeprogramme, Teilnahme an Karrieremessen und Recruiting-Events.
- **Quereinsteiger:** Offene Kommunikation über Entwicklungsmöglichkeiten, intensive Einarbeitung und Mentoring.
- **Erfahrene Profis:** Attraktive Vergütungsmodelle, flexible Arbeitszeitmodelle und echte Mitgestaltungsmöglichkeiten.

3. Innovative Recruiting-Methoden nutzen

Die klassische Stellenanzeige reicht längst nicht mehr aus. Moderne Personalgewinnung setzt auf einen Mix aus traditionellen und digitalen Methoden:

- **Active Sourcing:** Direktansprache potenzieller Kandidaten auf Karrierenetzwerken und in Fachforen.
- **Mitarbeiterempfehlungsprogramme:** Mitarbeiter werden für erfolgreiche Empfehlungen belohnt – das erhöht die Reichweite und die Passgenauigkeit der Bewerber.
- **Social Media Recruiting:** Zielgerichtete Werbekampagnen auf Social Media, um auch passive Kandidaten anzusprechen.
- **Videobewerbung und digitale Assessment Center:** Innovative Formate vereinfachen den Auswahlprozess und machen ihn für Bewerber attraktiver.

4. Onboarding und Entwicklung: Die Reise beginnt erst nach der Einstellung

Die besten Talente zu gewinnen ist nur der erste Schritt. Entscheidend ist, wie sie im Unternehmen ankommen und sich entwickeln können:

- **Strukturiertes Onboarding:** Ein klarer Einarbeitungsplan, persönliche Ansprechpartner und regelmäßiges Feedback erleichtern den Einstieg.
- **Fort- und Weiterbildung:** Individuelle Entwicklungspläne, regelmäßige Trainings und Zugang zu externen Weiterbildungen zeigen Wertschätzung und fördern die Bindung.
- **Karriereperspektiven:** Transparente Aufstiegsmöglichkeiten und die Chance, Verantwortung zu übernehmen, machen den Betrieb langfristig attraktiv.

5. Unternehmenskultur und Work-Life-Balance als Magnet

Gerade in einer Branche, die von Vertrauen lebt, ist die Unternehmenskultur ein entscheidender Faktor:

- **Offene Kommunikation:** Flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege und eine Kultur des konstruktiven Feedbacks fördern Engagement und Innovationskraft.
- **Flexible Arbeitsmodelle:** Homeoffice, Gleitzeit und Teilzeitangebote werden immer wichtiger, um auf individuelle Lebenssituationen einzugehen.
- **Gesundheit und Wohlbefinden:** Betriebliche Gesundheitsförderung, Teamevents und gemeinsame soziale Aktivitäten stärken das Wir-Gefühl.

6. Spezialisierte Partner und Netzwerke nutzen

Gerade kleinere Vermittlerbetriebe profitieren von externem Know-how:

- **Personalberatungen und Headhunter:** Spezialisierte Dienstleister verfügen über tiefe Branchenkenntnis und ein breites Netzwerk – ideal, um auch passive Kandidaten anzusprechen.
- **Kooperationen mit Bildungseinrichtungen:** Gemeinsame Projekte, Vorträge oder Praxissemester schaffen frühzeitig Kontakt zu Nachwuchstalenten.
- **Alumni-Netzwerke:** Ehemalige Mitarbeiter als Markenbotschafter einbinden und für Empfehlungen nutzen.

Fazit: Zukunftsfähige Personalgewinnung ist Chefsache

Die besten Talente zu gewinnen, ist heute eine der wichtigsten Managementaufgaben im Vermittlerbetrieb. Wer sich als attraktiver Arbeitgeber positioniert, die Bedürfnisse seiner Zielgruppen versteht und innovative Recruiting-Strategien einsetzt, wird im Wettbewerb um die klügsten Köpfe bestehen. Entscheidend ist dabei die Mischung aus Authentizität, Flexibilität und einem echten Interesse an der Entwicklung der eigenen Mitarbeiter. Denn nur wer Talente begeistert und fördert, sichert die Zukunft seines Vermittlerbetriebs nachhaltig.

Die Wahl der richtigen Hülle:

Welche Gesellschaftsform Ihren Vermittlerbetrieb zukunftsfest macht

Die Entscheidung für eine Gesellschaftsform ist eine der weitreichendsten, die ein Inhaber eines Vermittlerbetriebs treffen kann. Sie ist weit mehr als eine formale Notwendigkeit; sie ist das Fundament, auf dem das gesamte unternehmerische Handeln aufbaut. Diese Wahl hat tiefgreifende Konsequenzen für die persönliche Haftung, die steuerliche Belastung und nicht zuletzt für die strategischen Möglichkeiten bei einem zukünftigen Verkauf des Unternehmens oder des Bestands. Eine vorausschauende Entscheidung schafft die Grundlage für nachhaltiges Wachstum und eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge.

Der entscheidende Faktor: Die persönliche Haftung

Einer der kritischsten Aspekte bei der Wahl der Rechtsform ist die Haftungsfrage. Hier trennen sich die Wege von Einzelunternehmern und Personengesellschaften auf der einen und Kapitalgesellschaften auf der anderen Seite fundamental.

- **Das Einzelunternehmen und die Personengesellschaft (GbR, OHG):** Wer als Einzelunternehmer oder als Gesellschafter einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) oder Offenen Handelsgesellschaft (OHG) agiert, geht das höchste persönliche Risiko ein. Hier gibt es keine Trennung zwischen Geschäfts- und Privatvermögen . Für betriebliche Schulden oder Haftungsfälle haftet der Inhaber bzw. haften die Gesellschafter unbeschränkt und gesamtschuldnerisch mit ihrem gesamten Privatvermögen . Jeder Gesellschafter trägt zudem die volle Verantwortung für das Handeln seiner Partner.
- **Die Kapitalgesellschaft (GmbH, UG):** Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) und ihre "kleine Schwester", die Unternehmergesellschaft (UG), bieten hier einen entscheidenden Schutzschild. Als eigenständige juristische Personen haften sie grundsätzlich nur mit ihrem Gesellschaftsvermögen . Das Privatvermögen der Gesellschafter bleibt im Regelfall unangetastet. Eine Ausnahme bildet die persönliche Haftung des Geschäftsführers bei Pflichtverletzungen, die jedoch durch eine D&O-Versicherung abgesichert werden kann .
- **Der hybride Weg (GmbH & Co. KG):** Diese Form kombiniert die Vorteile beider Welten. Der persönlich haftende Gesellschafter (Komplementär) ist eine GmbH, deren Haftung auf ihr Gesellschaftsvermögen beschränkt ist. Die weiteren Gesellschafter (Kommanditisten) haften nur mit ihrer Einlage . Dies ermöglicht eine Haftungsbegrenzung bei gleichzeitiger steuerlicher Flexibilität einer Personengesellschaft.

Die steuerliche Perspektive: Eine Frage der Belastung

Die steuerlichen Unterschiede zwischen den Gesellschaftsformen sind komplex und haben direkte Auswirkungen auf die Liquidität und den Gewinn nach Steuern.

- **Einzelunternehmen und Personengesellschaften:** Die Gewinne werden direkt den Inhabern bzw. Gesellschaftern zugerechnet und unterliegen deren persönlichem Einkommensteuersatz . Zusätzlich fällt Gewerbesteuer an, die jedoch teilweise auf die Einkommensteuer angerechnet werden kann, was die Gesamtbelastung senkt . Diese Struktur ist oft bei geringeren bis mittleren Gewinnen vorteilhaft.
- **Kapitalgesellschaften (GmbH, UG):** Hier findet eine zweistufige Besteuerung statt. Zuerst wird der Gewinn der GmbH mit Körperschaftsteuer (aktuell 15% zzgl. Solidaritätszuschlag) und Gewerbesteuer belastet . Schüttet die GmbH den verbleibenden Gewinn an die Gesellschafter aus, wird dieser erneut besteuert – entweder pauschal mit der Abgeltungsteuer oder auf Antrag über das Teileinkünfteverfahren, bei dem 60% der Ausschüttung dem persönlichen Steuersatz unterliegen . Diese "Thesaurierungsbegünstigung" kann vorteilhaft sein, wenn Gewinne im Unternehmen verbleiben und reinvestiert werden sollen.

Die strategische Weitsicht: Der Unternehmens- oder Bestandsverkauf

Spätestens bei der Nachfolgeplanung spielt die Rechtsform ihre strategische Bedeutung voll aus. Die Art des Verkaufs und dessen steuerliche Behandlung hängen maßgeblich von der gewählten Hülle ab.

- **Asset Deal (Verkauf von Vermögenswerten):** Dies ist die typische Verkaufsform für Einzelunternehmen und oft auch für Personengesellschaften. Verkauft wird der Kundenstamm mit den zugehörigen Courtageansprüchen . Andere Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten, wie z. B. Miet- oder Arbeitsverträge, verbleiben beim Verkäufer . Der Veräußerungsgewinn unterliegt der Einkommensteuer, wobei es steuerliche Begünstigungen geben kann.
- **Share Deal (Verkauf von Gesellschaftsanteilen):** Diese Option steht Kapitalgesellschaften wie der GmbH offen. Hier werden nicht einzelne Vermögenswerte, sondern die Anteile am Unternehmen selbst verkauft . Der Käufer übernimmt das Unternehmen als Ganzes, inklusive aller Verträge, Rechte und Pflichten . Für Verkäufer ist der Share Deal oft steuerlich attraktiver, da der Gewinn aus dem Verkauf von GmbH-Anteilen häufig nach dem Teileinkünfteverfahren begünstigt besteuert wird. Zudem ist die Abwicklung oft unkomplizierter, da nicht jeder einzelne Kundenvertrag auf den Käufer übertragen werden muss.

Fazit: Die strategische Wahl für die Zukunft
Es gibt nicht die eine "beste" Gesellschaftsform für jeden Vermittlerbetrieb. Die Entscheidung ist immer eine individuelle Abwägung zwischen persönlicher Risikobereitschaft, steuerlicher Optimierung und langfristigen strategischen Zielen.

Das Einzelunternehmen punktet durch seine Einfachheit, birgt aber das höchste persönliche Haftungsrisiko. Die GmbH bietet maximalen Haftungsschutz und strategische Vorteile beim Verkauf, ist jedoch in der Verwaltung und steuerlich komplexer. Die GmbH & Co. KG stellt oft einen exzellenten Kompromiss dar, indem sie Haftungsschutz und steuerliche Flexibilität vereint.

Wer seinen Betrieb gründet oder umstrukturiert, sollte nicht nur die aktuelle Situation betrachten, sondern auch die Zukunft fest im Blick haben. Eine sorgfältige, an den eigenen Zielen ausgerichtete Wahl der Gesellschaftsform ist der erste und wichtigste Schritt, um den eigenen Vermittlerbetrieb sicher, profitabel und zukunftsfähig aufzustellen.


Quelle: © Konstantin Yuganov - Fotolia.com

Vielfalt als Erfolgsfaktor:

Warum ein breites Produkt- und Dienstleistungsportfolio für Vermittlerbetriebe unverzichtbar ist

Die neue Realität der Finanzvermittlung
Die Finanzdienstleistungsbranche befindet sich in einem tiefgreifenden Wandel. Digitalisierung, Regulatorik und ein immer anspruchsvolleres Kundenverhalten fordern Vermittlerbetriebe heraus, ihr Geschäftsmodell kontinuierlich zu überdenken. In dieser dynamischen Umgebung entscheidet die Breite und Qualität des Produkt- und Dienstleistungsportfolios zunehmend über den langfristigen Erfolg. Doch warum ist Vielfalt im Angebot so entscheidend? Und worauf sollten Vermittlerinnen und Vermittler bei der Auswahl ihrer Partner achten? Dieses Kapitel gibt Antworten – praxisnah, fundiert und mit Blick auf die Zukunft.

1. Die Bedeutung eines breiten Portfolios: Mehr als nur Vielfalt

1.1. Kundenerwartungen im Wandel
Kunden sind heute informierter, kritischer und anspruchsvoller als je zuvor. Sie erwarten nicht nur Standardlösungen, sondern maßgeschneiderte Konzepte, die ihre individuellen Lebenssituationen und Ziele berücksichtigen. Ein Vermittlerbetrieb, der nur eine eingeschränkte Produktpalette anbietet, läuft Gefahr, Kundenwünsche zu übersehen – und damit Geschäftspotenzial zu verschenken.

1.2. Risikostreuung und Stabilität
Ein breit aufgestelltes Portfolio ist das unternehmerische Pendant zur Diversifikation im Investment: Es schützt vor Abhängigkeit von einzelnen Produktgruppen, Märkten oder Anbietern. Schwächelt ein Bereich, können andere kompensieren. So bleibt der Betrieb auch in Krisenzeiten widerstandsfähig und flexibel.

1.3. Wettbewerbsdifferenzierung
In einem Markt, in dem viele Vermittler um die Gunst der Kunden buhlen, wird das Angebot zum wichtigsten Differenzierungsmerkmal. Wer mehr Lösungen anbieten kann – von klassischen Versicherungen über moderne Investmentprodukte bis hin zu innovativen Dienstleistungen –, positioniert sich als kompetenter, ganzheitlicher Berater und hebt sich vom Wettbewerb ab.

1.4. Zukunftssicherheit durch Innovation
Die Finanzbranche ist geprägt von schnellen Produktzyklen und neuen Trends. Ein dynamisches Portfolio ermöglicht es Vermittlern, frühzeitig auf Marktveränderungen und Kundenbedürfnisse zu reagieren. Wer regelmäßig neue Produkte integriert und Altbewährtes kritisch hinterfragt, bleibt relevant und attraktiv für bestehende wie neue Zielgruppen.

2. Die Kunst der Portfoliogestaltung: Balance statt Beliebigkeit

2.1. Die richtige Mischung finden
Nicht die bloße Menge an Produkten macht den Unterschied, sondern die passgenaue Auswahl. Ein erfolgreiches Portfolio verbindet etablierte Bestseller mit innovativen Neuheiten, deckt verschiedene Preissegmente ab und bietet für unterschiedliche Kundengruppen passende Lösungen. Die Herausforderung: das Portfolio weder zu schmal noch zu breit aufzustellen, um Komplexitätskosten und Kannibalisierung zu vermeiden.

2.2. Kontinuierliche Portfolio-Pflege
Ein Portfolio ist kein starres Gebilde, sondern muss sich stetig weiterentwickeln. Regelmäßige Markt-

analysen, Performance-Checks und die frühzeitige Identifikation von Trends sind unerlässlich. Schwache Produkte sollten aussortiert, neue gezielt eingeführt werden. So bleibt das Angebot dynamisch und wettbewerbsfähig.

3. Auswahl der richtigen Produkt- und Dienstleistungspartner: Worauf es wirklich ankommt

Die Vielfalt des Portfolios steht und fällt mit der Auswahl der richtigen Partner. Doch welche Kriterien sind entscheidend?

3.1. Qualität und Zuverlässigkeit

Das Fundament jeder Partnerschaft ist die Qualität der Produkte und Dienstleistungen. Vermittler sollten nur solche Partner wählen, deren Angebote nachweislich hohen Standards entsprechen und die zuverlässig liefern – sowohl im operativen Tagesgeschäft als auch im Schadensfall.

3.2. Innovationskraft und Zukunftsfähigkeit

Der Markt verändert sich rasant. Partner, die kontinuierlich in Produktentwicklung und Digitalisierung investieren, sichern dem Vermittlerbetrieb Zugang zu den neuesten Lösungen und stärken die eigene Wettbewerbsposition.

3.3. Transparente Konditionen und faire Vergütung

Klare, nachvollziehbare Vergütungsmodelle schaffen Vertrauen und Planungssicherheit. Vermittler sollten auf faire Provisionsstrukturen achten und prüfen, ob die Konditionen marktgerecht und nachhaltig sind.

3.4. Service und Support

Ein starker Partner unterstützt nicht nur mit guten Produkten, sondern auch mit exzellentem Service: von der schnellen Abwicklung über Schulungen bis hin zu Marketingunterstützung. Gerade in komplexen oder neuen Geschäftsfeldern ist ein kompetenter Ansprechpartner Gold wert.

3.5. Unabhängigkeit und Objektivität

Um die Interessen der Kunden optimal vertreten zu können, ist es wichtig, nicht an einzelne Anbieter gebunden zu sein. Unabhängige Vermittler können aus dem Vollen schöpfen und für jeden Kunden die beste Lösung auswählen – ein zentraler Vertrauensfaktor.

3.6. Referenzen und Reputation

Die Erfahrung anderer Vermittlerbetriebe mit einem potenziellen Partner gibt wertvolle Hinweise auf dessen Zuverlässigkeit und Leistungsfähigkeit. Positive Referenzen und eine gute Reputation am Markt sind starke Indikatoren für eine erfolgreiche Zusammenarbeit.

4. Praxisbeispiel: Das Portfolio als Werkzeugkasten

Stellen Sie sich das Portfolio als Werkzeugkasten vor. Ein guter Handwerker weiß, dass er für jeden Einsatz das passende Werkzeug braucht – nicht zu viele, aber auch nicht zu wenige. Ein Vermittlerbetrieb, der sein Portfolio systematisch pflegt, kann flexibel auf Kundenwünsche eingehen, innovative Lösungen anbieten und bleibt auch bei Marktveränderungen handlungsfähig.

5. Herausforderungen und typische Stolpersteine

- Überladung des Portfolios: Zu viele Produkte führen zu Intransparenz und höheren Verwaltungskosten.
- Unklare Positionierung: Ein unscharfes Profil verwässert die Markenidentität und erschwert die Kundenansprache.
- Veraltete Angebote: Produkte, die nicht mehr zum Markt passen, blockieren Ressourcen.
- Fehlende Innovationskraft: Wer Trends verschläft, verliert den Anschluss an neue Kundengruppen.

6. Erfolgsfaktoren für ein zukunftsfähiges Portfolio

7. Fazit: Vielfalt mit System – der Schlüssel zum nachhaltigen Erfolg

Ein breit aufgestelltes, gut gemanagtes Produkt- und Dienstleistungsportfolio ist für Vermittlerbetriebe in der Finanzdienstleistungsbranche heute unverzichtbar. Es schafft die Basis für nachhaltiges Wachstum, stabile Kundenbeziehungen und eine starke Marktposition. Die Auswahl der richtigen Partner entscheidet dabei maßgeblich über Qualität, Innovationskraft und Zukunftssicherheit des Angebots.

Wer sein Portfolio konsequent am Kundenbedarf ausrichtet, regelmäßig überprüft und weiterentwickelt, wird nicht nur den aktuellen Herausforderungen gewachsen sein, sondern auch die Chancen der Zukunft aktiv gestalten können. Die Vielfalt im Angebot ist kein Selbstzweck, sondern der Schlüssel zu echter Beratungskompetenz und unternehmerischem Erfolg.


Quelle: © oatawa - AdobeStock.com

Impressum

Herausgeber / Verlag:
RedaktionMedien Verlag
Astrid Klee
Schwaighofstraße 19 A
83684 Tegernsee

Tel: +49 (0)8022 50 70 436

klee@redaktionmedien-verlag.de
www.redaktionmedien-verlag.de
www.FinanzBusinessMagazin.de

Steuernummer: 139 / 236 / 60261
USt-IdNr.: DE292943593

Geschäftsführung:
Astrid Klee

Chefredaktion:
Friedrich A. Wanschka

Redaktionsanschrift:
Redaktionsbüro
Friedrich A. Wanschka

info@wmd-brokerchannel.de
www.wmd-brokerchannel.de

Telefon: +49 (0)174 3983901

Technische Umsetzung / Layout:
RedaktionMedien Verlag
Astrid Klee
Schwaighofstraße 19 A
83684 Tegernsee

Tel: +49 (0)8022 50 70 436

klee@redaktionmedien-verlag.de
www.redaktionmedien-verlag.de

Titelmotiv: © ASDF - AdobeStock.com

Der Verleger übernimmt keine Haftung für unverlangt eingereichte Manuskripte und Fotos. Mit der Annahme zur Veröffentlichung überträgt der Autor dem Verleger das ausschließliche Verlagsrecht für die Zeit bis zum Ablauf des Urheberrechts. Dieses Recht bezieht sich insbesondere auch auf das Recht, das Werk zu gewerblichen Zwecken per Kopie zu vervielfältigen und/oder in elektronische oder andere Datenbanken aufzunehmen. Alle veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Ohne schriftliche Genehmigung des Verlegers ist eine Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes unzulässig. Aufsätze und Berichte geben die Meinung des Verfassers wieder. Für den Inhalt ist der Verlag nicht verantwortlich.

InterRisk – die Perle zum Glänzen bringen



Dr. Florian Sallmann

Vorstandsvorsitzender InterRisk Versicherungs-AG und
Vorstandsvorsitzender InterRisk Lebensversicherungs-AG

INTERVIEW

FBM: Herr Dr. Sallmann, Sie sind seit acht Monaten Vorstandsvorsitzender der InterRisk Versicherungen. Wie haben Sie die Gesellschaft vorgefunden?
Dr. Florian Sallmann: Ich bin meinem Vorgänger dankbar für die hervorragende Arbeit bei der Entwicklung unserer Gesellschaft. Dennoch bleibt noch vieles zu tun. Der Bekanntheitsgrad der InterRisk ist zu gering, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit fanden kaum statt, der Vertrieb war personell zu schwach besetzt. So entstand das Bild einer verstaubten Perle. Meine Aufgabe sehe ich darin, die Perle wieder zum Glänzen zu bringen. Wir sind dabei auf einem guten Wege.

FBM: Wie haben Sie sich der wichtigen Themen Marktpositionierung und Vertrieb angenommen?
Dr. Florian Sallmann: Unser Ziel ist es, die Vorsorgebedürfnisse unserer Kunden mit Leidenschaft und Fairness in Leistungen, Service und Preis zu erfüllen. So positionieren wir uns im Markt und brauchen dazu Transparenz in unserem Handeln, einen funktionierenden Vertrieb und erfolgreiche Partner. Mit meinem Amtsantritt haben wir unsere Presse- und Öffentlichkeitsarbeit professionell aufgestellt. Wir versorgen jetzt die Medien wieder mit aktuellen Nachrichten – in Form von Pressemitteilungen und Fachbeiträgen. Viele Fachmedien berichten jetzt wieder über die InterRisk, unsere personellen Veränderungen und unsere hervorragenden Produkte. Ich selber konnte in zahlreichen Interviews meine Pläne zur Zukunft des Unternehmens ausführlich vorstellen. Des Weiteren haben wir unseren Vertrieb bereits deutlich verstärkt und werden die Marketing-Verantwortung in neue Hände legen. Die Ausrichtung der InterRisk als Vollanbieter (mit Ausnahme von Kranken und Kfz) und als lupenreiner Maklerversicherer stimmt, unsere Marktausrichtung und unser Angebot bieten erhebliches Geschäftspotential.

FBM: Wie wollen Sie die Zusammenarbeit mit unabhängigen Vermittlern und Maklern in Zukunft gestalten?
Dr. Florian Sallmann: Viel intensiver! Wir haben über 10.000 Vertriebspartner in unseren Märkten Deutschland und Österreich, mit ihnen werden wir häufiger und eingehender kommunizieren als in der Vergangenheit. Die neue Vertriebsorganisation ermöglicht uns eine Verstärkung der persönlichen Kontakte. Über unser hauseigenes Fernsehstudio mit der erfolgreichen Vermittlersendereihe InterVisio live informieren wir unsere Partner über zentrale Unternehmensthemen und Neuerungen. In Kooperation mit fachkompetenten Anbietern entwickeln wir Podcasts über relevante Themen. In unserem gut strukturierten Internet-Auftritt finden unsere Partner alle Informationen, die sie für die Zusammenarbeit mit uns brauchen.

Meine Aufgabe beschränkt sich aber nicht auf das Mehr, sondern betrifft die Transformation unserer Gesellschaft insgesamt. Mit unserem Know-how und unseren Angeboten wollen wir dazu beitragen, neue zukunftsorientierte Lösungen für den Einkommensschutz und die Altersvorsorge zu schaffen. Daran arbeiten wir auf Augenhöhe gemeinsam mit unseren Vertriebspartnern. Ihnen stellen wir die notwendigen Angebote und die erforderlichen Tools zur Verfügung und kooperieren in Optimierungsprozessen.

FBM: Welche Vorteile sehen Sie für Makler in einer Kooperation mit InterRisk im Vergleich zu anderen Versicherern?
Dr. Florian Sallmann: Ich möchte unseren Wettbewerbern nicht die Kompetenz absprechen. Aber wir bieten einige handfeste Vorteile. Wir verfügen über ein umfangreiches Produktangebot in Komposit und Leben. Unsere Produkte sind von den unabhängigen Analysehäusern spitzenbewertet, in der Unfallversicherung sind wir unangefochten Maklers Liebling. Und speziell in Unfall und BU bieten wir einen im Markt einzigartigen Katalog von Assistance-Leistungen – geradezu ein Alleinstellungsmerkmal für die InterRisk. Wir sind für unsere Makler ein verlässlicher Partner, arbeiten solide und sicherheitsbezogen, bieten einen hervorragenden Service und zahlen anständige Provisionen. Für unsere Vertriebspartner und für unsere Kunden ist es wichtig, dass wir Teil der Vienna Insurance Group (VIG) sind. Die VIG ist mit ihren 30.000 Mitarbeitern die führende Versicherungsgruppe in Zentral- und Osteuropa. Die hohe Finanzkraft der Gruppe gewährt uns und unseren Kunden größtmögliche Sicherheit.

FBM: Planen Sie Erweiterungen oder Verbesserungen im Produktportfolio der InterRisk? Wenn ja, in welchen Bereichen?
Dr. Florian Sallmann: Grundsätzlich ist unser Portfolio sehr ausgereift und erfüllt die unterschiedlichsten Anforderungen von Maklern und Verbrauchern. Beispielhaft möchte ich unsere Schüler-BU nennen. Den Maklern und unabhängigen Vermittlern empfehlen wir für ihre jugendlichen Kunden bzw. deren Eltern den Abschluss bereits in der gymnasialen Oberstufe, um für das ganze Berufsleben abgesichert zu sein. So kommen junge Menschen sehr kostengünstig zu einem lebenslangen Schutz. Auch die Bedingungen unserer Berufsunfähigkeitsversicherung haben wir modernsten Anforderungen angepasst, wodurch wir im Wettbewerb in etlichen Punkten die Nase vorn haben.

Aber natürlich bleiben wir nicht stehen und setzen unsere Innovationskraft gezielt ein. Ein geradezu leuchtendes Beispiel ist unsere Fondsrente, bei der die Vertriebspartner durch das Tool samperform eine vollumfängliche Unterstützung bei der Erstellung eines optimierten Portfolios in ihrer Beratung erhalten. Durch das ESG-Profiling findet eine Geeignetheitsprüfung auf der Basis eines ganzheitlichen ESG-Ratings statt. Die Dokumentation aller einschlägigen Fragen des ESG-Ratings und des Investmentprozesses sichert die Erfüllung aller regulatorischen Anforderungen.

FBM: Was unterscheidet InterRisk Ihrer Meinung nach von anderen Versicherern im Maklermarkt?
Dr. Florian Sallmann: Im Verhältnis zu den Dickschiffen möchte ich sagen: Die InterRisk ist ein wendiges Schnellboot und kein schwerbeweglicher Großtanker. Als modernes und zukunftsorientiertes Unternehmen verschlanken wir unsere Prozesse und setzen zur Beschleunigung des Workflows auf ausgereifte Branchenstandards und Normen. Wir können uns rasch auf die aktuellen Bedürfnisse unserer Vertriebspartner einstellen und ihnen wirksam helfen. Dies gilt für die Produktseite wie für den Service. Ganz spezielle Vorteile ergeben sich aus der preisgekrönten Unfallversicherung, dem alle relevanten Bedarfssituationen abdeckenden Assistance-Katalog, der günstigen Schüler-BU oder der Fondsrente für den individuellen Vermögensaufbau und die individuelle Altersversorgung. Generell gilt für unser Angebot der verpflichtende Slogan: „Wir bieten Lösungen, nicht nur Produkte."

FBM: Welche Vision haben Sie für die Zukunft der InterRisk, und wie können Makler davon profitieren?
Dr. Florian Sallmann: Unsere Vision ist es, gemeinsam mit unseren Vertriebspartnern das Leben von Menschen zu sichern und zu verbessern. Um dabei erfolgreich zu sein, müssen wir schnell, flexibel, lösungsorientiert und in allen unseren Sätteln gerecht sein. Mit dem Ausbau unseres Vertriebes werden wir unseren Marktanteil erhöhen und zu einem wichtigen Player in Komposit und Leben aufsteigen. Unsere Partner profitieren hiervon durch wachsende Geschäftsvolumina.

FBM: Wie schätzen Sie die aktuellen Herausforderungen und Chancen im Versicherungsmarkt ein?
Dr. Florian Sallmann: Die Herausforderungen werden nicht weniger werden. Kfz und Kranken sind aktuell Problemkinder. Wir als InterRisk sind gut aufgestellt und werden unsere Kompetenz und Aktivitäten in allen unseren Tätigkeitsbereichen zum Nutzen unserer Vertriebspartner weiter ausbauen. ■

„Das Rennen um die Maklerkrone – Wer dominiert die Welt der Fondspolicen?“

Die beliebtesten Anbieter für Vermittler und Versicherungsmakler im Bereich fondsgebundene Lebens- und Rentenversicherungen wurden in den vergangenen drei Jahren regelmäßig durch verschiedene große Marktstudien wie Vema, AssCompact, ServiceValue und IVFP sowie durch eigene Umfragen von Versicherungs- und Vermittlerverbänden untersucht.

Es ist das Spielfeld für Innovation, Servicequalität und Vertrauen: Fondsgebundene Lebens- und Rentenversicherungen, ein Bereich, in dem Vermittler und Makler mit besonderem Augenmerk auf Produktqualität, Flexibilität und Kosteneffizienz blicken – vor allem für den langfristigen Vermögensaufbau ihrer Kundinnen und Kunden. Wer hier als Anbieter punktet, wird zur ersten Wahl im Wettbewerb um Neugeschäft und Weiterempfehlungen.

Die maklerseitigen Favoriten: Daten aus den wichtigsten Studien
Mehrere neueste Marktstudien – explizit von AssCompact, Vema, ServiceValue und IVFP – zeichnen ein konsistentes Bild: An der Spitze der deutschen Fondspolicen-Anbieter finden sich seit Jahren immer wieder dieselben Namen, wenn auch in wechselnder Reihenfolge. Zu den wichtigsten Kriterien zählen dabei Rendite, Flexibilität, Kosten und Servicequalität.

Platzierungen und Rangentwicklungen

- In den aktuellen Vema-Umfragen führt Allianz das Neugeschäft der Vema-Partner mit einem Marktanteil von 18,8 Prozent knapp vor Alte Leipziger (16,9 Prozent) und Volkswohl Bund(10,5 Prozent) an. Weitere wichtige Anbieter sind Canada Life, LV 1871, Continentale, Nürnberger, Swiss Life, Stuttgarter und WWK.

- Die AssCompact-Studie „Fondspolicen Award 2025“ bewertet in der Kategorie „Rendite“ ebenfalls Allianz, Alte Leipziger und Volkswohl Bund als Top-Anbieter. In puncto „Fondsqualität“ sind Condor, Cosmos und Münchener Verein die Sieger, bei der „Kosteneffizienz“ punkten Cosmos, Hannoversche und HUK-COBURG.

- Bei der qualitativen Bewertung (Vema) schneidet Die Stuttgarter mit der besten Durchschnittsnote (1,58) vorne ab. Es folgen LV 1871 (1,65), Volkswohl Bund (1,67) und Alte Leipziger (1,77).

- ServiceValue und das Versicherungsmagazin küren in ihrer Maklerbefragung regelmäßig unter anderem Die Bayerische, NÜRNBERGER, Swiss Life, Helvetia, Stuttgarter, Volkswohl Bund und WWK zu „Makler-Champions“ in der Lebensversicherungssparte.

- IVFP-Umfragen zeigen, dass bei Maklern an Produktqualität, Flexibilität und niedrigen Kosten bei Fondspolicen kein Weg vorbeiführt – genau diese Stärken werden den Marktführern immer wieder zugeschrieben.

Gesamt-Ranking auf Basis aller Studien (2023–2025):
1. Allianz (Kombination aus Marktanteil, Service, Markenimage, Stabilität)
2. Alte Leipziger (Top bei Flexibilität und Produktvielfalt, konstant hohes Maklervertrauen)
3. Volkswohl Bund (Stark bei innovativen Tarifen und Service, regelmäßige Bestnoten)
4. LV 1871 (Beliebt für Individualkonzepte, hohe Servicequalität, solide Investmentauswahl)
5. Die Stuttgarter (Top in qualitativer Maklerbewertung und Kundenbetreuung)
6. Canada Life (Speziell bei Anlagevielfalt, etabliert im unabhängigen Maklermarkt)
7. Nürnberger, Continentale und WWK (Alle mit stabilen Platzierungen, gutes Feedback zu Fondsangebot und Prozessen)
8. Cosmos (Fondsqualität und Kosteneffizienz als Alleinstellungsmerkmal)
9. Swiss Life (Fondsvielfalt, Innovation und Betreuung kommen an)

Auffällige Trends und Bewegungen
Die Allianz hält sich weiterhin an der Spitze – allerdings mit starker Konkurrenz durch Alte Leipziger und Volkswohl Bund, die vor allem mit Flexibilität, Individualisierung und digitalem Service punkten. Eine auffallende Entwicklung ist die Aufwertung der Stuttgarter und LV 1871, die in den letzten Jahren zunehmend auf Makler-Favoritenlisten auftauchen. Auch Schadensabwicklung, Application-to-Policy Geschwindigkeit und Erreichbarkeit werden von Vermittlern immer relevanter bewertet.


Quelle: © sdecoret - AdobeStock.com

VermittlerPortfolio Informations-Vorschläge

Allianz: Strategischer Partner für Vermittler und Makler

Die Allianz positioniert sich 2025 als starker Produktpartner für Versicherungsmakler durch zukunftsweisende Lösungen, hohe Marktrelevanz und ein neu gestaltetes Makler-Betreuungsmodell. Der Maklervertrieb von Allianz Leben wurde vollständig umgekrempelt und ermöglicht eine passgenaue Betreuung, die sich an den spezifischen Anforderungen der Vermittler orientiert – von Großmaklern bis zu Mittelstandsspezialisten. Dies schafft Freiräume für individuelle Beratung und Kooperation auf Augenhöhe, gestützt durch eine digitale Infrastruktur, die flexible Zusammenarbeit erleichtert und innovative Produkte wie smarte Cyber-Versicherungen sofort zugänglich macht.
Gerade in der betrieblichen Altersvorsorge behauptet die Allianz ihre unangefochtene Spitzenposition und überzeugt durch Produktqualität, Service und Digitalisierung. Die partnerschaftliche Ausrichtung, exzellente Betreuung sowie kontinuierliche Weiterentwicklung des Portfolios unterstreichen die Rolle der Allianz als Wegbereiter und Impulsgeber im Maklermarkt. Das Maklerportal als zentrale Informations- und Serviceplattform ist unter https://makler.allianz.de erreichbar.


Quelle: © kurhan - AdobeStock.com

Die Alte Leipziger: Eine Partnerschaft auf Augenhöhe

Die Alte Leipziger präsentiert sich 2025 als bemerkenswerter Produktpartner für Versicherungsmakler – nicht zuletzt dank konsequenter Innovationen, Stabilität und Fairness im Umgang mit Vertriebspartnern und Endkunden. So überzeugt sie aktuell durch neue Produkte wie die smarte Rentenversicherung „AL_DuoSmart“, eine attraktive Fondspalette und stabile Überschussbeteiligungen, die bei modernen Rentenversicherungen auf 2,60% angehoben wurden.

Gerade im Biometriebereich setzt die Alte Leipziger (www.alte-Leipziger.de)mit über 90 Jahren Erfahrung Zeichen: Berufsunfähigkeits-Tarife glänzen 2025 mit kundenfreundlicheren Gesundheitsfragen, langfristiger Beitragsstabilität und attraktiven Konditionen für Akademiker und anspruchsvolle Zielgruppen. Für Makler besonders relevant sind transparente, digitale Prozesse, eine kollegiale Partnerbetreuung und die kontinuierliche Weiterentwicklung des Produktangebots – von privaten bis zu betrieblichen Altersvorsorgelösungen.

Überzeugend ist, dass die Alte Leipziger trotz Zinsdynamik Stabilität und Sicherheit mit Innovationsgeist verbindet – und so Vermittlern wie Kunden Orientierung und Vertrauen bietet.



Quelle: © Funtap - AdobeStock.com

WWK: Warum Vermittler und Makler profitieren

Die WWK Lebensversicherung (www.WWK.de) präsentiert sich aktuell als besonders attraktiver Produktpartner für Versicherungsmakler. Im Maklermarkt 2025 wurde sie mehrfach als Makler-Champion im Bereich Leben ausgezeichnet – Ausdruck maximaler Wertschätzung für Service, Technik und Integration in die Maklerprozesse. Zu den Markenzeichen zählen innovative Produkte wie die FondsRente mit dem Garantiekonzept IntelliProtect® 2.0, flexibel kombinierbare Garantien bis zu 100 Prozent Beitragsgarantie und individuelle Investmentchancen in allen Marktsituationen.

Hervorzuheben sind ferner die permanente Weiterentwicklung der Produktpalette – etwa mit dem neuen Riester-Tarif RR 25 und attraktiven Zinsvorteilen – sowie das partnerschaftliche Vertriebskonzept, das auf maßgeschneiderte Maklerunterstützung, Weiterbildung und umfassende Betreuung setzt. Ob Altersvorsorge, betriebliche Versorgungslösungen oder zielgruppenspezifische Sachsparten: Die WWK kombiniert Innovationskraft, Verlässlichkeit und echte Vertriebspartnerschaft.

Pangea-Life: Partnerschaft für eine nachhaltige Zukunft in der Vorsorge

Pangea-Life (www.pangaea-life.de), die Nachhaltigkeitsmarke der Versicherungsgruppe die Bayerische, etabliert sich als führender Dienstleistungspartner für Vermittler im Bereich der nachhaltigen Vorsorgeprodukte. Der Schlüssel zum Erfolg liegt in der einzigartigen Kombination aus renditestarken Sachwert-Investments und den bewährten Vorsorgelösungen eines großen Versicherers.

Für Vermittler bietet die Zusammenarbeit entscheidende Vorteile. Im Mittelpunkt stehen die beiden Fonds Pangaea Life Blue Energy und Pangaea Life Blue Living, die in konkrete, greifbare Projekte wie Windparks oder nachhaltigen Wohnungsbau investieren. Dies unterscheidet Pangea-Life maßgeblich von Mitbewerbern, die oft auf weniger transparente ETFs oder Aktienfonds setzen. Die Investition jenseits der Börse sorgt für ein geringeres Schwankungsrisiko und hohe Stabilität. Kunden und Vermittler profitieren von vollständiger Transparenz und können genau nachvollziehen, in welche nachhaltigen Projekte investiert wird.

Zudem zeichnen sich die Produkte durch hohe Flexibilität bei Beiträgen, Zuzahlungen und Entnahmen aus. Als Partner unterstützt Pangea-Life Unternehmen ganzheitlich dabei, ihre Nachhaltigkeitsstrategie zu stärken und bietet innovative Lösungen für die betriebliche Altersvorsorge (bAV), die sowohl ökologische Verantwortung als auch attraktive Renditechancen vereinen.

Liechtenstein Life: Partnerschaft für die Generationenversicherung

In einer Zeit, in der Vermögensnachfolge und langfristige Finanzplanung neue Dimensionen erreichen, beweist die Liechtenstein Life (www.liechtensteinlife.com) , wie zukunftsorientierte Lösungen aussehen. Mit Produkten wie der Generationenversicherung positioniert sie sich als visionärer Partner für Versicherungsmakler, die ihren Kunden mehr als nur Standard bieten wollen.

Das Herzstück ist die Möglichkeit, Vermögen über ein ganzes Leben und darüber hinaus zu planen. Durch eine maximale Laufzeit von bis zu 104 Jahren und eine flexible Vertragsgestaltung, die komplexe Familienstrukturen abbildet, wird die klassische Police zu einem Instrument der generationenübergreifenden Vermögenssicherung. Das Kapital bleibt investiert, arbeitet weiter und kann dank steuerlicher Vorteile effizient übertragen werden, ohne bei jedem Übergang an Liquidität zu verlieren.

Gepaart mit einer breiten Auswahl an modernen Investmentoptionen wie ETFs und ESG-Fonds sowie der Stabilität des Finanzplatzes Liechtenstein entsteht so ein Angebot, das den anspruchsvollen Bedürfnissen von heute und morgen gerecht wird. Für Makler eröffnet dies die Chance, ihre Kunden mit Weitsicht und Expertise zu begleiten.



Quelle: © REDPIXEL - AdobeStock.com

Universa: Überzeugender Produktpartner für Vermittler und Versicherungsmakler

Die Universa Versicherungen (https://go2web.universa.de/redirect/?www.universa.de) überzeugen als Produktpartner durch ein breites, flexibles Angebot und hohe Servicequalität. Für Vermittler und Makler sind besonders die attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnisse, wie beim neuen Tarif uni-Top|Privat in der Krankenversicherung, ein Pluspunkt: Leistungsstärker als Vorgängertarife und mit günstigen Effektivbeiträgen spricht Universa gezielt neue Kundengruppen an. Die Produktpalette deckt alle Lebensphasen ab und bietet Lösungen für verschiedene Zielgruppen – von Angestellten bis Selbständigen.

Makler profitieren von schnellen Antragsbearbeitungen, einer ausgezeichneten Policierung und mehrfach prämierten Produkten, etwa in der Berufsunfähigkeits- und Lebensversicherung. Universa wurde wiederholt für Fairness und Service ausgezeichnet, was die Zusammenarbeit erleichtert und das Vertrauen der Kunden stärkt. Die Innovationsgarantie in der Haftpflicht- und Sachversicherung sorgt dafür, dass Leistungsverbesserungen auch Bestandskunden zugutekommen, was die Kundenbindung erhöht.

InterRisk: Kompetente Partnerschaft für unabhängige Vermittler

Die InterRisk Versicherungen (www.interrisk.de) positionieren sich als reiner Maklerversicherer und haben sich als verlässlicher Partner für über 10.000 unabhängige Vertriebspartner in Deutschland und Österreich etabliert. Der Schlüssel zum Erfolg liegt in der konsequenten Ausrichtung auf die Bedürfnisse von Vermittlern und Versicherungsmaklern, die von einer engen und persönlichen Zusammenarbeit profitieren.

Ein wesentlicher Vorteil ist die klare Fokussierung als Maklerversicherer, was Interessenkonflikte vermeidet und eine loyale Partnerschaft sicherstellt. Vermittler erhalten Zugang zu einer breiten Palette an mehrfach ausgezeichneten Produkten im Lebens- und Sachversicherungsbereich, die für ihre Qualität und Leistungsfähigkeit bekannt sind. Zudem bietet die InterRisk Alleinstellungsmerkmale an, wie z.B. die Unfallversicherung mit über 50 Assistance-Leistungen.

Darüber hinaus unterstützt die InterRisk ihre Partner mit einem umfassenden Serviceangebot. Dazu zählen clevere Vertriebstools und ausgezeichneter Service. Persönliche Ansprechpartner garantieren schnelle, unbürokratische Hilfe. Das Unternehmen legt Wert auf fairen Umgang, transparente Prozesse und Kundennähe – für ein echtes Vertrauensverhältnis. Dieses Engagement wird regelmäßig durch Auszeichnungen wie den "Makler-Champion" bestätigt, was die hohe Zufriedenheit der Partner unterstreicht.



Quelle: © mariakraynova - Fotolia.com

Die IKK classic: Ein starker Partner für Vermittler und Makler

Als Dienstleistungspartner überzeugt die IKK classic (vp.ikk-classic.de) durch eine einzigartige Kombination aus Nähe, Zuverlässigkeit und attraktiven Mehrwerten für Vermittler und Makler. Mit rund drei Millionen Versicherten zählt sie zu den größten Krankenkassen Deutschlands und bietet bundesweit rund 160 Geschäftsstellen für persönliche Betreuung. Digitale Kontaktmöglichkeiten erleichtern Abläufe und bringen echten Servicekomfort.

Kooperierende Vermittler profitieren von mehr als 70 Zusatzleistungen, etwa bei professioneller Zahnreinigung, alternativen Heilmethoden oder umfangreichen Wahltarifen. Besonders attraktiv: Über das IKK Bonusprogramm lassen sich bis zu 100% der Kosten für private Kranken- und Pflegezusatzversicherungen finanzieren – über 500 Euro in einem Kalenderjahr sind möglich. Unterstützung bei Anträgen, transparente Vergütungsmodelle und ein exklusives Maklerportal stärken die erfolgreiche Zusammenarbeit.


Quelle: © Rawpixel - AdobeStock.com

Cleos Welt: Digitaler Spitzenpartner für Tierversicherungen

In der Tierversicherung erweist sich Cleos Welt als ein bemerkenswerter Akteur. Als Tochter der traditionsreichen Uelzener Versicherung verbindet das Hamburger Insurtech langjährige Expertise geschickt mit digitaler Agilität.

Im Zentrum der Partnerschaft steht ein intuitives Vermittlerportal, das Maklern wertvolle Effizienz schenkt. Angebote sind schnell erstellt, Verträge direkt abgeschlossen und Bestände einfach verwaltet. Die BiPRO-Anbindung sorgt zudem für eine nahtlose Datenintegration in die Systeme der Makler und reduziert den administrativen Aufwand spürbar.

Besonders attraktiv wird die Partnerschaft durch die hohe Innovationskraft. Cleos Welt entwickelt kontinuierlich zielgruppenspezifische Lösungen, die Maklern neue Einnahmequellen erschließen. Dazu gehören nicht nur modulare Tierkrankentarife, sondern auch Nischenprodukte wie ein spezieller Reiseschutz für Tierhalter, die betriebliche Tierversicherung und sogar Policen für exotische Tiere.

Mit diesem Zusammenspiel aus digitaler Exzellenz und einem modernen Produktportfolio, einsehbar unter www.cleos.de, positioniert sich Cleos Welt als starker Partner für Vermittler, die im dynamischen Markt der Tierversicherung wachsen und ihren Kunden passgenauen Schutz bieten möchten.

Prokundo: Digitaler Effizienz-Turbo für moderne Versicherungsvermittler

In der heutigen Versicherungswelt sind Schnelligkeit und Effizienz für Vermittler und Makler entscheidend. Hier positioniert sich Prokundo (www.prokundo.de), eine Tochter der VOLKSWOHL BUND Gruppe, als leistungsstarker Dienstleistungspartner. Der Schlüssel zum Erfolg liegt in den durchgängig digitalen und einfachen Prozessen, die den Arbeitsalltag von Vermittlern erheblich erleichtern.

Ein wesentlicher Vorteil der Zusammenarbeit mit Prokundo ist die Möglichkeit, viele Verträge von der Berechnung bis zur Police vollständig online und in Echtzeit abzuwickeln. In den Sparten Haftpflicht, Unfall und Hausrat erhalten Vermittler die Police oft sofort nach der Beantragung, was den Verwaltungsaufwand drastisch reduziert und eine schnelle Bedienung der Kunden ermöglicht.

Prokundo unterscheidet sich von vielen Mitbewerbern durch die tiefe Integration seiner Tarifrechner in gängige Maklerverwaltungsprogramme, was eine nahtlose Datenübernahme und eine automatische Dokumentenverwaltung ermöglicht. Innovative Produktmerkmale wie eine "Sofort-Sicher-Deckung", die dem Kunden mit seiner Unterschrift bereits vollen Versicherungsschutz gewährt, oder eine Update-Garantie für Tarifverbesserungen heben das Angebot zusätzlich ab. Als reiner Maklerversicherer fokussiert sich das Unternehmen auf den Vertrieb über unabhängige Partner.



Quelle: © metamorworks - AdobeStock.com

Xempus: Die digitale Transformation der betrieblichen Altersversorgung

Die digitale Plattform Xempus (www.xempus.com) setzt aktuell neue Maßstäbe für Versicherungsmakler in der betrieblichen Vorsorge. Mit einem ganzheitlichen Beratungsansatz vereinfacht Xempus die Prozesse rund um betriebliche Altersvorsorge (bAV), Krankenversicherung (bKV) und Arbeitskraftabsicherung – vom Erstkontakt bis zum Abschluss, alles digital und transparent. Makler profitieren von intuitiven, datenbasierten Tools wie dem Budget-Berater und Ausfallkostenrechner, die eine passgenaue Analyse und Präsentation gegenüber Unternehmenskunden ermöglichen. Für die Verwaltung bietet Xempus eine standardisierte Anbindung an über 40 führende Produktanbieter – auf einer Plattform und mit aktuellen Rechnungsgrößen für 2025. Mehr als 27.000 Vermittler nutzen bereits die modularen Lösungen und schätzen den Effizienzgewinn, die Automatisierung und die transparente Vertragsdokumentation.

Beliebteste Berufsunfähigkeitsversicherer bei Maklern 2025

Die beliebtesten Anbieter für Vermittler und Versicherungsmakler im Bereich Berufs- und Erwerbsunfähigkeitsversicherungen haben sich in den letzten drei Jahren unter dem Einfluss renommierter Marktbefragungen (AssCompact, Vema, ServiceValue und weiteren Studien) klar herauskristallisiert. Besonders sticht die Konstanz einiger Versicherer hervor, die regelmäßig Spitzenplätze belegen und so zum Maßstab für unabhängige Vermittler avancieren.

In der aktuellen Vema-Umfrage 2025, die als besonders praxisnah gilt, wurden nicht nur Produktqualität, sondern auch Servicefaktoren wie Antragsbearbeitung, Policierung und Leistungsabwicklung bewertet. Die Top 3 in der selbstständigen Berufsunfähigkeitsversicherung (SBU) bei Vema-Maklern sind klar:

- Alte Leipziger (21,73%)
- LV 1871 (10,66%)
- Allianz (9,61%)

Auch Swiss Life, Nürnberger, Volkswohl Bund und HDI werden regelmäßig weit oben genannt, wobei Swiss Life durch persönliche Betreuung auffällig punktet beziehungsweise Canada Life besonders im Dread Disease-Markt fast konkurrenzlos dominiert.

Die aktuelle „AssCompact AWARD – BU/Arbeitskraftabsicherung 2025"-Studie bestätigt dieses Bild: Die Alte Leipziger bleibt unangefochten auf Platz 1, dicht gefolgt von Swiss Life und LV 1871; Allianz und Nürnberger teilen sich oft den dritten Rang – eine Tendenz, die sich bei den Geschäftsanteilen und der Zufriedenheit der Makler abzeichnet.

Eine breitere Perspektive liefert die ServiceValue-Studie, die sowohl Kunden- als auch Maklerbewertungen analysiert. Auch hier gehören LV 1871, Allianz und teils auch LVM zu den Gesamtsiegern. Zusätzlich punkten Versicherer wie Signal Iduna, Allianz, Cosmos, Ergo, Generali, Provinzial, R+V und WWK mit „sehr gut" in Sachen Servicequalität und Leistungsregulierung.

Synthese der Rankings: Das neue Makler-Ranking 2025

Die Auswertung sämtlicher Studien der letzten drei Jahre zeigt eine beeindruckende Übereinstimmung bei den Favoriten – regional übergreifend und unabhängig von der Marktsicht. Das nach Umfrageergebnissen und Studien konsolidierte neue Ranking 2025 der Vermittler- und Maklerfavoriten in der BU lautet:

1. Alte Leipziger – Maßstab für Risikoprüfung, Leistung und Maklerservice
2. Swiss Life – punktet mit guter Betreuung und Vertriebspartnerschaft
3. LV 1871 – geschätzt für faire Bedingungen und Preis-Leistungs-Verhältnis
4. Allianz – kontinuierlicher Top-Ansprechpartner mit breiter Akzeptanz
5. Nürnberger – solide, oft auf dem geteilten Podiumsplatz
6. Volkswohl Bund, HDI – zuverlässig, mit hoher Wertschätzung im Maklerbereich
7. Canada Life – Marktführer bei Dread Disease-Policen, starke BU-Kompetenzen

Je nach Studienfokus und Zielgruppe variieren einzelne Ränge, doch dieses Bild zeigt die Konstanz der etablierten Größen und die hohe Marktdurchdringung dieser Anbieter.
Die Ranglisten der jüngsten Jahre belegen, dass einige wenige Anbieter eine Art „Königsliga" im Maklermarkt für Berufs- und Erwerbsunfähigkeitsversicherungen gebildet haben. Innovation, Serviceorientierung und Verlässlichkeit sind dabei zentrale Erfolgsfaktoren. Während die Alte Leipziger traditionell als Platzhirsch gilt, entwickeln insbesondere Swiss Life und LV 1871 eine immer stärkere Anziehungskraft. Das Ergebnis: Viele unabhängige Vermittler setzen auf diese „Champions League" der Arbeitskraftabsicherung – ein Trend, der sich auch künftig kaum ändern dürfte.

Beliebteste Versicherer bei Maklern im Bereich der betrieblichen Altersversorgung (bAV)

Die beliebtesten Anbieter für Vermittler und Versicherungsmakler in der betrieblichen Altersversorgung (bAV) werden seit Jahren in unabhängigen Umfragen intensiv untersucht. Insbesondere die Studien von AssCompact, VEMA, ServiceValue und vfm geben detailliert Auskunft darüber, wen Makler bevorzugen und warum.

Die AssCompact AWARD-Studie 2025 zeichnet ein klares Bild: Die Allianz bleibt der unangefochtene Maßstab in der bAV und dominiert – insbesondere im Durchführungsweg Direktversicherung – mit einem Geschäftsanteil, der mehr als doppelt so hoch ist wie der des zweitplatzierten Anbieters, der Nürnberger. Bemerkenswert ist der steile Aufstieg der Swiss Life: Sie klettert von Rang 6 auf Rang 3 und unterstreicht ihren Anspruch als moderner Dienstleister mit Innovationskraft. Dicht dahinter folgen Canada Life und die Alte Leipziger; Volkswohl Bund und Die Stuttgarter sichern sich solide Mittelfeldplätze und zeigen vor allem in der Gesamtzufriedenheit Stärke. Im Spezialsegment Unterstützungskasse spiegelt sich das Bild wider, hier bleibt die Allianz klar vorn, vor Nürnberger, Canada Life, Swiss Life und Alte Leipziger. Überraschend ist, dass in der Gesamtzufriedenheit die Stuttgarter und der Volkswohl Bund erstmals gleichauf an der Spitze liegen, insbesondere durch hohe Bewertungen bei Produktqualität, Preis-Leistungs-Verhältnis und Bestandsservice. Die VEMA-Maklerumfrage bestätigt das Maklervotum aus der AssCompact-Studie: Auch hier führt die Allianz mit großem Abstand, sowohl beim Geschäftsanteil (rund 25% aller Nennungen) als auch bei der qualitativen Wahrnehmung, dicht gefolgt von Alte Leipziger, Swiss Life, Stuttgarter und Canada Life. Interessant ist die konstante Stabilität, mit der die Allianz ihre Spitzenrolle verteidigt, während Swiss Life und Stuttgarter durch Services und Produkte Vertrauen hinzugewinnen. Für Vermittler zählt offenkundig neben Markenstärke und Finanzkraft insbesondere die Alltagstauglichkeit der Anbieter.

Im ServiceValue-Maklerchampions-Ranking wird noch stärker auf strategische Partnerschaft, Innovationskraft und Servicefaktor geschaut. Zwar etablieren sich auch hier Allianz, Volkswohl Bund und Swiss Life im vorderen Bereich, aber die Stuttgarter, Helvetia und WWK holen gewaltig auf – vor allem durch hohe Maklerorientierung, Digitalisierung und Verlässlichkeit. ServiceValue hebt zudem besonders vfm als ausgezeichneten Maklerdienstleister hervor, der für viele Makler als verlässlicher, innovativer Systempartner eine zentrale Rolle spielt – über Produktentscheidungen hinaus.

Das neue Ranking aus Makler- und Vermittlersicht (2025)

1. Allianz
2. Nürnberger
3. Swiss Life
4. Canada Life
5. Alte Leipziger
6. Volkswohl Bund
7. Die Stuttgarter
8. WWK
9. Helvetia
10. LV 1871

Das Gesamtbild zeigt: Die bAV bleibt aus Maklersicht ein boomendes Segment mit erheblichen Wachstumschancen – so erwarten fast zwei Drittel der Befragten steigende Relevanz und Vergütungen im bAV-Geschäft.



Quelle: © BillionPhotos.com - Fotolia.com

Goldene Jahre der Maklerfavoriten: Die neue Rangordnung im PKV-Markt

Um die beliebtesten Anbieter aus Sicht der Makler im Bereich der privaten Krankenversicherung (PKV) zu benennen, werden hier Ergebnisse aktueller Branchenerhebungen und Maklerbefragungen übersichtlich zusammengefasst.

Die Rankings spiegeln die wachsende Bedeutung der PKV und Zusatzversicherungen wider – und zeigen, wie stark Service, Maklerunterstützung und Produktqualität als Differenzierungsfaktoren zählen.

Im aktuellen Vermittlermarkt liegt die private Krankenvollversicherung klar im Trend – angetrieben von steigenden GKV-Beiträgen und dem Wunsch zahlreicher (auch junger) Angestellter nach besseren Leistungen. Doch die Entscheidung, welchem Versicherer ein Makler vertraut, fällen Profis auf Basis harter Fakten und moderner Servicequalität. Im Folgenden das neue, studienübergreifende Ranking auf Basis der wichtigsten Umfragen 2023 bis 2025 – flüssig zusammengefasst wie ein spannendes Buchkapitel.

Vollkostenversicherung: Starke Verschiebungen an der Spitze

Bei der privaten Krankenvollversicherung zeigt sich zuletzt eine hart umkämpfte Führungsriege:

- Die HanseMerkur konnte gleich mehrfach den Spitzenplatz in den Maklerumfragen verteidigen. Besonders hervorgehoben werden von Vermittlern der starke Service im Neugeschäft, die erreichte Bestandskundenbindung und die Innovationskraft bei Tarifen.
- Knapp dahinter folgen Hallesche, die insbesondere für Selbstständige und Angestellte empfohlen wird, und die Barmenia, deren Produktqualität und Policierungsprozesse starke Noten einfuhren.
- Überraschende Aufsteiger sind uniVersa und ARAG, die sich in puncto Flexibilität und Leistungsbearbeitung deutlich verbessern konnten.

Vema-spezifische Umfragen zeigen zudem differenzierte Favoriten je nach Zielgruppe: Bei Beihilfeberechtigten führt AXA/DBV, bei Selbstständigen und Angestellten dominiert die Hallesche, gefolgt von HanseMerkur und uniVersa.

Zusatz-Krankenversicherung: Ein klarer Qualitätsführer und neue Marken
Im Bereich der Zusatz-Krankenversicherung hat sich im Maklervotum seit 2023 eine starke Tendenz abgezeichnet:

- Barmenia thront mit klarem Abstand an der Spitze, sticht etwa in Zahnzusatz und ambulanten Tarifen hervor und wird für Abwicklung und Angebotsunterlagen gelobt.
- ARAG überzeugt Makler mit simpler Schadenbearbeitung und gilt als Benchmark für Kundenorientierung im Leistungsfall.
- Münchener Verein feierte mit innovativen Produkten und fairen Courtagen einen kometenhaften Aufstieg in den Umfragewerten der AssCompact-Studien und in ServiceValue-Umfragen, wo er auf Goldniveau rangiert.
- Ebenfalls regelmäßig in der Spitzengruppe: Continentale und uniVersa.

ServiceValue zeichnete 2025 Die Bayerische, Münchener Verein und Nürnberger als Makler-Champions mit Goldstatus aus – sie verbanden Integration, Maklerunterstützung und Zusatznutzen am besten. Mit hervorragendem Servicewert folgten UKV/BK und uniVersa (Silber) sowie ARAG, Concordia, DBV, Continentale und Hallesche im Bronze-Bereich.

Königsklasse bKV: Die Favoriten der Maklerszene im Wandel

Die betriebliche Krankenversicherung hat sich in den letzten Jahren vom Nischenthema zum entscheidenden Wettbewerbsvorteil für Unternehmen und somit für Makler entwickelt. Wer in diesem dynamischen Wachstumsfeld vorne mitspielt, zeigen verschiedene renommierte Branchenumfragen – allen voran die Studien von AssCompact, Vema-Genossenschaft und ServiceValue. Gemeinsam bilden sie ein klares Stimmungsbild der Maklerschaft und liefern ein nachvollziehbares Ranking der beliebtesten Anbieter.

Nach Auswertung aller repräsentativen Marktstudien von 2023 bis 2025 ergeben sich bei den vermittelnden Maklern und Vermittlern folgende Favoriten:

- Hallesche: Mit weitem Abstand Spitzenreiter sowohl bei Vema als auch in den AssCompact-Awards. Besonders geschätzt werden Produktqualität, Innovationskraft und Ansprechpartner-Service. In den neuesten Vema-Umfragen nennen über 21 Prozent der befragten Makler die Hallesche als wichtigsten bKV-Anbieter.
- Allianz: Ebenfalls konstant auf den vorderen Plätzen, punktet die Allianz mit Breite im Produktportfolio, umfassender Betreuung und Markenstärke. Bei Maklern ist sie laut AssCompact und Vema für rund 17 Prozent erste Wahl.
- Barmenia: Die traditionsreiche Barmenia bietet innovative und flexible Tarife und ist sowohl bei Vema als auch im AssCompact Ranking sowie bei ServiceValue hoch angesehen. Sie folgt mit etwa 15 Prozent Nennungen eng auf Allianz und Hallesche.
- Nürnberger: Im Jahresvergleich macht die Nürnberger kontinuierlich Boden gut und liegt stabil in den Top 5 – mit besonderer Stärke bei Speziallösungen und Serviceorientierung.

Hinter diesen vier erstreckt sich ein Mittelfeld mit SDK, Continentale, Gothaer, HanseMerkur, AXA und ARAG, die nach den aktuellen Umfragen jeweils zwischen 2 und 7 Prozent der Makler vorziehen und über die Jahre teils aufholen, teils leicht verlieren.

Qualität vor Masse: Was zählt für Makler?

Auffällig ist: Reine Marktanteile spielen für die Makler weniger eine Rolle als Produktqualität, schlanke Prozesse und kompetente Betreuung im Schadenfall. In fast allen Qualitätsbewertungen schneiden Hallesche, Allianz und Gothaer sehr gut ab. Daneben gewinnen innovative Budgettarife und modulare Zusatzleistungen an Bedeutung. Nach den Studien von ServiceValue werden besonders „Fairness“, digitale Antragsstrecken und Weiterbildungsangebote als relevante Faktoren für einen Lieblingsanbieter benannt.

Die ServiceValue-Studien bestätigen das Bild der bKV-Branchenstars: Allianz, Barmenia, Alte Oldenburger und UKV erhalten regelmäßig Bestnoten von Maklern im Gesamtpaket aus Produktgüte und Vertriebsideen.

Das neue Ranking der Maklerlieblinge in der bKV

Basierend auf der Gewichtung aller Studien und Umfragen ergibt sich dieses aktuelle Ranking für die Jahre 2023–2025:

1. Hallesche
2. Allianz
3. Barmenia
4. Nürnberger
5. SDK
6. Continentale
7. Gothaer
8. HanseMerkur
9. AXA
10. ARAG

Fazit & Ausblick

Noch nie war die bKV so gefragt wie heute. Der Trend zu Mitarbeiterbenefits, Digitalisierung und Serviceorientierung erhält den Markt in Bewegung. An der Spitze bleibt der Dreikampf Hallesche, Allianz und Barmenia, doch das Mittelfeld rückt mit innovativen Lösungen nach. Für Makler heißt das: Wer die richtigen Partner auswählt, punktet bei Firmenkunden doppelt – mit Kompetenz und Vertrauen auf den Top-Anbieter.

Beliebteste Gesetzliche Krankenkassen bei Maklern

Im Segment der gesetzlichen Krankenkassen sind für Makler aktuell die folgenden Kassen besonders beliebt und werden häufig empfohlen:

Top-Empfehlungen im Jahr 2025

HKK (Handelskrankenkasse): Sehr gute Bewertungen wegen starker Zusatzleistungen, insbesondere bei Sport, Impfungen, Krebsfrüherkennung sowie alternativer Medizin. Stark bei Transparenz und Extras wie kostenfreie Zahnreinigungen

Techniker Krankenkasse: Führend im Serviceangebot und mit großem Filialnetz sowie umfangreichen digitalen Services. Beliebte Wahl bei Maklern dank Zuverlässigkeit und Kundenzufriedenheit. Erhält regelmäßig Auszeichnungen als beste Krankenkasse Deutschlands

Audi BKK: Überzeugt durch gute Leistungen bei Transparenz und Sportförderung. Zweimal jährlich Zuschuss für professionelle Zahnreinigung

IKK classic: Mit einer Fan-Quote von 31 % (2023) unter den Top 3 der beliebtesten Kassen bei Versicherten und Maklern, insbesondere im Handwerksbereich. Fördert Maklervertrieb durch digitale Vertriebs-Tools und gezielte Betreuung. Größte Innungskrankenkasse mit bundesweitem Vertriebsnetz

BKK Firmus: Vor allem für preisbewusste Kunden eine Empfehlung, mit attraktiven Leistungen bei der Zahnreinigung.

Weitere häufig genannte Kassen

AOK Plus, AOK Sachsen-Anhalt: Sehr hohe Weiterempfehlungsquoten und positive Resonanz im Maklerumfeld, insbesondere in bestimmten Bundesländern
BKK VBU, Securvita, HEK: Gute bis sehr gute Gesamtnoten in Maklerbefragungen

Diese Kassen stechen 2025 durch ihre Zusatzleistungen, Servicequalität, Produktauswahl und starke Vertriebsunterstützung für Makler besonders hervor.



Aktuell beliebteste Versicherer bei Maklern im Bereich Pflegeversicherung

Die Allianz hält aktuell unangefochten die Spitzenposition als Favoritin der Vermittler und Versicherungsmakler für Pflegezusatzversicherungen, gefolgt von einem dynamischen Wettbewerb um die weiteren Plätze, in dem sich Hallesche, IDEAL, DKV, Münchener Verein, SIGNAL IDUNA und Hanse Merkur kontinuierlich um Top-Ränge behaupten oder verbessern konnten. VEMA-, AssCompact- und ServiceValue-Studien der letzten drei Jahre bestätigen diesen Trend – jedoch fällt neben der klaren Dominanz des Marktführers auf, wie beweglich der Wettbewerb in der Sparte inzwischen ist.

Pflegezusatzversicherungen werden für Vermittler und Makler in Deutschland immer wichtiger, was auch die steigenden Courtageerwartungen und die Prognosen aus Branchenumfragen zeigen. Während die Bedeutung des Segments im Alltag der Makler wächst, bleibt die Frage, auf welche Anbieter sich das Geschäft tatsächlich verteilt.

Die Spitzenreiter in aktuellen Maklerumfragen

Laut „AssCompact AWARD – Kranken- und Pflegeversicherung 2025“ und den Vorjahresstudien dominiert die Allianz das Maklerranking seit Jahren – mit mehr als dem Doppelten des Geschäftsanteils auf den Zweitplatzierten. Dies bestätigen auch die VEMA-Umfragen unter Vermittlern, bei denen Allianz im Segment Pflegetagegeld etwa 28 % der Nennungen erhält, gefolgt von Hallesche (rund 12 %) und Hanse Merkur (etwa 7 %). Im Bereich Pflegerenten wiederum führt die IDEAL mit rund einem Drittel aller Nennungen, gefolgt von Swiss Life und Allianz mit jeweils etwa 16 %.

Dynamik auf den Folgeplätzen

Auffällig ist die starke Bewegung auf den Rängen hinter Marktführer Allianz. Die Hallesche konnte sich zuletzt klar auf Platz zwei setzen, gefolgt von IDEAL. Der Münchener Verein und die DKV haben in den letzten Jahren deutliche Sprünge nach oben gemacht; auch SIGNAL IDUNA und Hanse Merkur rangieren regelmäßig in den Top 5 und verbessern ihre Position.

ServiceValue und weitere Studien

ServiceValue und FocusMoney beobachten explizit die Service- und Fairnessbewertungen der Versicherer aus Maklersicht – dabei werden regelmäßig Allianz, Hallesche, IDEAL, Hanse Merkur und Münchener Verein mit guten bis sehr guten Noten bewertet. Die genannte Auswahl spiegelt sich auch im Service-Favoritenkreis der AssCompact-Studien wider, wobei die Marktanteilsgewichte je nach Produktvariante (Tagegeld, Pflegerente) leicht schwanken können.

Das kombinierte Makler-Ranking 2025 für Pflegeversicherungen

Ranking nach Maklerstudien und Umfragen 2023–2025:

1. Allianz
2. Hallesche
3. IDEAL
4. Swiss Life (besonders Pflegerente)
5. DKV
6. Münchener Verein
7. Hanse Merkur
8. SIGNAL IDUNA

Die Reihenfolge kann je nach Produktschwerpunkt (Tagegeld, Pflegerente) und Studie etwas variieren, die genannten Anbieter dominieren jedoch eindeutig die Favoritenlisten der Makler und Vermittler.

Die Aufsteiger und Dauerbrenner bei Maklern in der privaten Sachversicherung

Das Segment der privaten Sachversicherungen entwickelt sich rasant – und mit ihm das Ranking der bevorzugten Anbieter aus Sicht der unabhängigen Vermittler und Versicherungsmakler. In den vergangenen drei Jahren kristallisierten sich nach Auswertung und Vergleich der wichtigsten Umfragen und Marktforschungen von AssCompact, Vema, ServiceValue und weiteren relevanten Studien einige zentrale Favoriten heraus. Die Tendenz: Eine kleine Gruppe innovativer, verlässlicher Gesellschaften dominiert – mit leichten Verschiebungen und Überraschungen am oberen Ende der Ranglisten.

AssCompact: Klassische Sach-Favoriten mit neuen Herausforderern

Die jährliche Vermittlerbefragung von AssCompact weist für das Jahr 2024 bekannte Sieger aus: Die Haftpflichtkasse bleibt unangefochten die Nummer 1 in den Hauptzweigen Hausrat und Privathaftpflicht. Die VHV hält sich konstant stark auf dem zweiten Platz und kann sich bei der Unfallversicherung 2024 sogar an die Spitze setzen. Die Domcura behauptet ihre Vormachtstellung in der Wohngebäudeversicherung, während die Alte Leipziger in mehreren Produktgruppen auffällig nach oben klettert. Makler schätzen besonders Produktqualität, Schadenregulierung und Preis-Leistungs-Verhältnis – entscheidend für die Rangbildung bei hohen Umsatzerwartungen, insbesondere im Bereich Wohngebäude.

Vema: Mittelstandsstimmen bringen neue Farben ins Bild

Die Vema-Qualitätsumfragen, die sich auf über 4.600 mittelständische Partnerbetriebe stützen, zeigen ergänzende Ergebnisse mit interessanten Akzentverschiebungen: Im Geschäft mit Hausratversicherungen führt die Alte Leipziger das Feld an, gefolgt von Haftpflichtkasse und BSG/Basler. Bei der Wohngebäudeversicherung dominieren ebenfalls die Alte Leipziger, Domcura und Axa. Die Nennungen spiegeln die tatsächlichen Präferenzen im Neugeschäft wider; nach Durchschnittsbewertung (Schulnoten) rücken aber kleinere, oft hochspezialisierte Gesellschaften wie NV Versicherung und Grundeigentümer nach vorn. In der vergleichsweise neuen Sparte Fahrradversicherung ist Ammerländer der mit Abstand beliebteste Anbieter unter Vema-Maklern.

ServiceValue: Servicequalität und Fairness als Differenzierungsmerkmal

Der Makler-Champions-Index von ServiceValue bewertet nicht nur Produkt- und Abwicklungsqualität, sondern fokussiert explizit Service- und Leistungsmerkmale sowie Fairness aus Maklersicht. In den letzten Jahren tauchten im Sachversicherungsbereich regelmäßig die Haftpflichtkasse, Alte Leipziger, Domcura, VHV und BSG unter den Top-Anbietern auf. Überschneidungen mit anderen Rankings bestätigen die starken Positionen dieser Versicherer, aber die Servicekomponente sorgt immer wieder auch für kleinere Überraschungen durch regionale oder spezialisierte Gesellschaften.

Neues kombiniertes Ranking 2023–2025: Die Top-Anbieter für Makler aus allen Studien

1. Haftpflichtkasse: Unangefochtener Favorit in Privathaftpflicht, sehr stark in Hausrat und Unfall (AssCompact, ServiceValue, Vema).
2. VHV: Immer in den Spitzengruppen bei Privathaftpflicht, Hausrat, Unfall und Wohngebäude, teils Platz 1 (je nach Sparte und Studie).
3. Alte Leipziger: Kommt sowohl bei Geschäftsanteil als auch in Qualitätsbewertungen immer sichtbarer nach vorn, besonders bei Hausrat und Wohngebäude (Vema, AssCompact).
4. Domcura: Klare Nummer 1 bei Wohngebäude (AssCompact, Vema) und konstant hoch bewertet.
5. BSG/Basler: In den Nennungen wie auch nach Mittelwert bei Hausrat und Wohngebäude etabliert (Vema).
6. NV Versicherung / Grundeigentümer: In den qualitätsbasierten Rankings regelmäßig Top-Positionen bei Hausrat und Wohngebäude (Vema).
7. Ammerländer: Dominator der Fahrradversicherung; top bewertet bei neuen Sach-Sparten (Vema).
8. MVK Versicherung: Herausragende Noten als Spezialist für Fahrradversicherungen (Vema).

9. Axa: Immer noch relevant bei Wohngebäude, gewisse Schwankungen in Maklerpräferenzen (Vema).
10. Stuttgarter: Starke Qualitätsbewertungen bei Unfallversicherung (AssCompact).

Die Sachversicherungslandschaft aus Vermittlersicht wird weiterhin von einer Gruppe hochspezialisierter und kundenorientierter Versicherer geprägt – allen voran Haftpflichtkasse, VHV, Alte Leipziger, Domcura und BSG/Basler. Bemerkenswert ist die Beständigkeit an der Spitze, aber auch die Dynamik im „Mittelfeld". Innovative und serviceorientierte Gesellschaften können aufholen und spezielle Nischen wie neue Fahrradversicherungen besetzen. Entscheidend für den Erfolg bleiben eine hervorragende Produktqualität, zuverlässige Schadenabwicklung und ein fairer, partnerschaftlicher Umgang mit Maklerinnen und Maklern.


Quelle: © kasto - Fotolia.com

Die beliebtesten Hausratversicherer bei Maklern 2025

Die Ranglisten und Befragungen unter Versicherungsmaklern zeigen für 2025 deutlich, welche Versicherer besonders bevorzugt vermittelt werden:

- Die Haftpflichtkasse bleibt laut aktueller Befragung der meistgenutzte Versicherer unter Maklern („Share of Wallet").
- VHV steigert ihren Marktanteil bei Maklern erheblich.
- Ammerländer, Alte Leipziger und der Newcomer DEMA gewinnen weiter an Relevanz im Maklergeschäft.
- Makler setzen laut Ranking weiterhin auf bewährte Anbieter, wobei einzelne neue Akteure aufschließen können.

Branchentrends

Der Hausratbereich entwickelt sich besonders durch Integration moderner Tarife (z. B. für Smart Home, Balkonkraftwerke), Erweiterungen um Elementarschäden und den Trend zu flexiblen Services dynamisch weiter.

Die Beliebtheit bei Maklern hängt nicht nur von Preis und Leistung ab, sondern auch stark von Servicewert, Technik-Integration und Vertriebsunterstützung für Makler.

Weitere Rankings und Awards

Auch Verbrauchervergleiche und Branchenauszeichnungen heben oft Haftpflichtkasse, Alte Leipziger, Ammerländer und VHV als starke Player hervor.
Die großen Maklerumfragen (z. B. AssCompact, VEMA) bestätigen die stabil starke Position insbesondere von Haftpflichtkasse, aber auch die wachsende Rolle flexiblerer Anbieter wie Ammerländer und DEMA.

Beliebteste Wohngebäudeversicherer aus Maklersicht 2025

Die regelmäßig durchgeführte "AssCompact"-Studie sowie Branchentestierungen wie vom DISQ oder von ServiceValue bewerten die Anbieter unter anderem nach den Erfahrungen der unabhängigen Makler. Folgende Versicherer konnten sich 2025 besonders abheben:

Die Domcura bleibt 2025 weiterhin klarer Favorit bei Maklern und kann im Bereich Schadenregulierung sowie Vermittlerunterstützung punkten. Alte Leipziger und VHV folgen auf den nächsten Plätzen und überzeugen durch Zuverlässigkeit und Prozessqualität. Die Allianz ist als größter Anbieter marktweit besonders etabliert, wird von Maklern aber analog zu den genannten Spezialisten bewertet.

Auch darüber hinaus punkten folgende Versicherer mit sehr guten Ergebnissen in Maklerstudien und aktuellen Qualitätstests:

- Barmenia (höchste Testnoten im DISQ-Test 2025)
- HDI und Nürnberger (ebenfalls im Spitzenfeld aktueller Vergleiche)
- WGV (regional stark und überdurchschnittliche Fairnesswerte)

Einordnung: Beschwerdequoten und Kundenzufriedenheit
Die genannten Favoriten stechen zudem in der aktuellen Beschwerdestatistik durch niedrige Beschwerdequoten und hohe Kundenzufriedenheit hervor, was auch von Maklern positiv bewertet wird.

Die wichtigsten Erfolgsfaktoren für die Beliebtheit bei Maklern sind neben günstigen Konditionen:
transparente Bedingungen, professionelle Abwicklung von Schadensfällen, umfangreicher Maklerservice sowie Stabilität der Versicherungsprodukte.

Beliebteste Versicherer bei Maklern: Private Haftpflichtversicherung 2025

Im Bereich der privaten Haftpflichtversicherung lassen sich klare Favoriten unter deutschen Versicherungsmaklern erkennen. Das aktuelle Meinungsbild basiert vor allem auf den Ergebnissen der Vema-Qualitätsumfrage sowie weiterer relevanter Marktstudien und Rankinglisten für das Jahr 2025.

Top-Performer im Maklervertrieb

- Die Haftpflichtkasse - Bleibt seit Jahren führender Maklerfavorit mit überzeugenden Leistungen über alle Bewertungsbereiche. Besonders geschätzt wird der Service und das spezielle VEMA-Deckungskonzept.
- Alte Leipziger - Zeigt eine starke Aufwärtsentwicklung, vor allem in der Produktqualität. In Sachen Erreichbarkeit gibt es kleinere Verbesserungspotenziale.
- AIG - Bietet leistungsstarke Tarife und überzeugt vor allem mit Produktinnovationen. Die Erreichbarkeit wurde jedoch etwas schwächer bewertet als bei den anderen Spitzenreitern.

Weitere relevante Versicherer
Neben den Top-3 sind nach aktuellen Makler-Umfragen auch AXA, VHV, NV Versicherung, BSG und Helvetia regelmäßig in den oberen Rängen vertreten, wobei Dynamik in den Top 10 zu beobachten ist, wie Wechsel und Neuzugänge im Ranking verdeutlichen.
Die Haftpflichtkasse bleibt 2025 mit Abstand der beliebteste Anbieter bei Maklern für die private Haftpflichtversicherung. Alte Leipziger und AIG folgen auf den nächsten Plätzen, begleitet von weiteren etablierten Namen wie AXA, VHV und BSG, die je nach Umfrage ebenfalls gut abschneiden.

Die derzeit beliebtesten Kfz-Versicherer bei Maklern

Die letzten drei Jahre haben turbulente Bewegungen im deutschen Kfz-Versicherungsmarkt gezeigt – und dabei deutlich gemacht, welche Versicherer sich als Lieblinge der Vermittler und Makler hervorgetan haben. Verschiedene Studien und Umfragen von ServiceValue, AssCompact, VEMA und weiteren Branchenbeobachtern geben ein vielschichtiges Bild ab. Wer aber an der Spitze steht und wie sich das Ranking zusammensetzt, zeigt dieser Überblick.

Maklerlieblinge im aktuellen Dreijahresvergleich

- HUK-Coburg bleibt laut mehrfachen DISQ-Studien und auch bei ServiceValue, AssCompact und weiteren Rankings beständig unter den Top-Anbietern. Besonders mit ihrem Service, Preis-Leistungs-Verhältnis und der Schadenregulierung überzeugt sie klassische Makler ebenso wie Direktvermittler.
- LVM Versicherung glänzt regelmäßig in Maklerumfragen und gewinnt durch Kundenorientierung, umfassende Beratung und starke Betreuung immer wieder Preise – gerade auch im ServiceAtlas von ServiceValue 2024.
- Allianz und ADAC Versicherung behaupten ihre Positionen mit Innovationskraft und Verlässlichkeit. Besonders ihre Transparenz und der Kundenservice führen zu Spitzenbewertungen in ServiceValue- und weiteren Analysen.
- CosmosDirekt ist nicht nur Direktfavorit der Kunden, sondern findet auch als digitalaffiner Partner immer mehr Anhänger unter Maklern. In mehreren Jahren in Folge wird CosmosDirekt als beliebtester Kfz-Direktversicherer ausgezeichnet.
- WGV, Provinzial, SV Sparkassenversicherung, Württembergische, Gothaer, Itzehoer, Generali und DEVK werden regelmäßig für Fachkompetenz, Zuverlässigkeit und gute Maklerbetreuung geschätzt. Sie erscheinen teils unter den besten Zehn in unterschiedlichen Studien und Vermittlerrankings.

AssCompact, ServiceValue & VEMA: Die wichtigsten Studien

Besondere Beachtung verdient die „AssCompact AWARD – Private Kfz- & Flottenversicherung 2025“: Hier werden jährlich über 500 Makler nach ihren Favoriten gefragt, wobei insbesondere HUK-Coburg und LVM das Feld dominieren. Die Studien von ServiceValue („ServiceAtlas Kfz-Versicherer“) und DISQ stützen sich auf Tausende von Kundenbewertungen und Maklerurteilen – ihre wichtigsten Kriterien sind Service, Schadenregulierung, Qualität der Produkte und Support für Makler.

Die VEMA-Maklerbarometer ergänzen das Bild mit Schwerpunkt auf Funktionalität und Problemlösung beim Maklerkontakt, wobei besonders die VHV regelmäßig top bewertet wurde.

Das neue Maklerranking: Die Top 10 Anbieter (2023–2025)

Aus der Zusammenschau aller großen Marktstudien, Kundenmeinungen und Maklerurteile ergibt sich folgendes Ranking, das sowohl klassische als auch Direktversicherer reflektiert:

1. HUK-Coburg
2. LVM Versicherung
3. Allianz
4. ADAC Versicherung
5. CosmosDirekt
6. WGV
7. Provinzial
8. SV Sparkassenversicherung
9. Württembergische
10. Gothaer

Diese Anbieter überzeugen kontinuierlich mit ihrer Qualität, Innovationskraft, vertrieblichen Unterstützung und Zuverlässigkeit aus Maklersicht – entscheidende Pluspunkte in einem dynamisch umkämpften Markt.

Die derzeit beliebtesten Versicherer bei Maklern im Bereich Flottenversicherung

Mehrere aktuelle Marktstudien und Maklerbefragungen zeigen, dass sich die Rangfolge der Favoriten unter Versicherungsmaklern zuletzt verändert hat. Besonders die AssCompact AWARD-Studie 2025 sowie weitere Maklerrankings liefern ein klares Bild.

Aktuell stechen R+V Gruppe, VHV, Itzehoer, Allianz und AXA als die beliebtesten und am häufigsten empfohlenen Versicherer im Bereich Flottenversicherung für Makler hervor. Diese Unternehmen kombinieren starke Services, hohe Produktqualität und zuverlässige Schadenregulierung - Faktoren, die Makler zufriedener machen und zur Marktführerschaft führen.

Weitere Ergebnisse und Einschätzungen

- Produktqualität und Schadenregulierung sind für Makler die wichtigsten Entscheidungskriterien, gefolgt von Prämienhöhe und Abwicklung im Neugeschäft.
- Die R+V Gruppe hat seit 2025 die Führung übernommen und die VHV auf Platz zwei verwiesen. Damit setzt sich ein Trend aus den letzten Jahren fort, der durch Servicequalität und Schadenbearbeitung bestimmt wird.
- Itzehoer erhält konstant sehr gute Noten für individuellen Service, insbesondere in der Schadensbearbeitung.
- Allianz bleibt dank Markenstärke und umfassender Unterstützung weiterhin unter den Top-Anbietern und punktet speziell in der Produktqualität.

Elite der Gewerbeversicherung – Gewinner, Aufsteiger und Dauerbrenner

Die beliebtesten Anbieter für Vermittler und Versicherungsmakler im Bereich Gewerbeversicherung der letzten drei Jahre sind einem spannenden Wandel unterzogen. In aktuellen Studien und Rankings von Vema, ServiceValue, AssCompact und weiteren Befragungsplattformen zeichnen sich deutliche Trends ab, wer in Deutschlands unabhängiger Vermittlerschaft tatsächlich überzeugt – nicht nur mit Produkten, sondern vor allem durch Service und partnerschaftliche Orientierung.

Gewerbeversicherungs-Vermittler stehen Jahr für Jahr vor der Herausforderung, aus einer Vielzahl von Anbietern jene auszuwählen, die nicht nur leistungsfähige Policen, sondern auch im Alltag ein verlässlicher Partner sind. Die wichtigsten Qualitäts- und Beliebtheitsstudien der letzten drei Jahre bestätigen: Anbieter wie die SV Sparkassenversicherung, VHV, Allianz, AXA, Ergo, die Haftpflichtkasse, Volkswohl Bund/Prokundo und Baloise zählen zu den absoluten Favoriten – aber die Positionen sind keineswegs statisch.

Vema-Umfragen: Qualitätshelden nach Zielgruppe

Bei den von der Vema Maklergenossenschaft regelmäßig durchgeführten Qualitätsumfragen punkten die SV Sparkassenversicherung und VHV im Baugewerbe seit Jahren mit starken Fachlösungen, wobei SV vor allem bei der Produktqualität und Schadenbearbeitung überzeugt und die VHV traditionell große Marktanteile im Neugeschäft hält. Allianz und Ergo teilen sich regelmäßig Top-3-Plätze, beide glänzen mit Verlässlichkeit und guten Policierungsprozessen. Im Bereich „Büro, Handel, Handwerk“ hat die Haftpflichtkasse kontinuierlich die Nase vorn, gefolgt von Baloise und SV. AXA und Alte Leipziger werden speziell für Vermittlerkonzepte geschätzt – oft sind sie in den Top-5 der letzten Jahre zu finden.

ServiceValue: Service-Champions und Maklerorientierung

In den ServiceValue-Studien („Makler-Champions“) werden mehrere Dimensionen wie Technik-Integration, Unterstützung im Vertrieb und Zusatzservices bewertet. Die Bayerische sticht als Allsparten-Champion hervor, gewinnt in fast allen Segmenten (darunter Gewerbesach) Goldränge. Doch auch die Nürnberger Versicherung, Volkswohl Bund/Prokundo, Ammerländer, NV-Versicherungen und Itzehoer sichern sich regelmäßig Top-Platzierungen im Bereich Gewerbesach und werden für besondere Maklerorientierung und Innovationskraft ausgezeichnet. Die Makler schätzen hier besonders ausgefeilte Servicekonzepte und digitale Schnittstellen.

AssCompact: Umsatz und Zufriedenheit
Im AssCompact Award und verwandten Maklerstudien bestätigt sich die VHV als dominierender Anbieter im gewerblichen Schaden- und Unfallgeschäft, sowohl bei Geschäftsanteilen als auch in der Gesamtzufriedenheit. AXA und Rhion haben sich besonders verbessert, während Allianz, R+V, Gothaer und HDI etwas an Zuspruch verloren. In der Sachversicherung zeigt sich eine ähnliche Vorreiterrolle der VHV, dicht gefolgt von Allianz, Rhion und weiteren Anbietern wie Hiscox und Dialog. Markel sowie die Haftpflichtkasse erzielen qualitative Spitzenwerte in Teilsegmenten, vor allem in der Betriebs- und Berufshaftpflicht.

Das neue Makler-Ranking 2023–2025: Die Top-Favoriten
Basierend auf den Ergebnissen der wichtigsten Umfragen und eigenen Gewichtungen für Maklerrelevanz ergibt sich über die letzten drei Jahre folgendes konsolidiertes Spitzenfeld:

1. VHV (Marktanteil, Service, Qualität, innovative Deckungskonzepte)
2. SV Sparkassenversicherung (Spezialisten fürs Baugewerbe, hohe Produktqualität)
3. Allianz und AXA (flächendeckende Präsenz, exzellente Policierung)
4. Haftpflichtkasse (glänzt bei Handwerk, Büro und Gastronomie)
5. Ergo und Baloise (starke Serviceorientierung, Erreichbarkeit)
6. Volkswohl Bund/Prokundo und Bayerische (Allsparten-Kompetenz, Top-Services)
7. Rhion, Markel, Alte Leipziger, Ammerländer und Itzehoer (Spezialbereiche, Aufsteiger bei Maklern)

Beliebteste Versicherer bei Maklern für Betriebsunterbrechungsversicherungen

Im Bereich Betriebsunterbrechungsversicherung gelten insbesondere unter Versicherungsmaklern folgende Anbieter derzeit als besonders beliebt oder werden häufig empfohlen:

Top-Favoriten laut Maklerbefragungen und Vergleichstests

- **VHV Allgemeine Versicherung AG:** Wird in aktuellen Studien besonders häufig von Maklern vorgeschlagen. Im Bereich Betriebs- und Berufshaftpflicht erzielt sie regelmäßig Spitzenwerte und bleibt auch 2025 ein Favorit in der gewerblichen Absicherung.
- **Allianz Versicherungs-AG:** Ebenfalls sehr beliebt und auf den vorderen Plätzen bei Maklerumfragen. Die Allianz überzeugt mit Service und breiter Produktpalette.
- **Axa Versicherung AG:** Auch Axa wird von vielen Maklern im gewerblichen Kontext als verlässlicher Partner gesehen.
- **BGV Badische Versicherungen:** Als Testsieger in Vergleichen rund um Inhalts- und Betriebsunterbrechungsversicherungen genannt.
- **Alte Leipziger Versicherung AG:** Häufig in den Top 5 der Makler- und Vermittlerumfragen vertreten, sowohl im Haftpflicht- als auch im Sachversicherungsbereich.
- **R+V Allgemeine Versicherung AG:** Gilt als verlässlicher Partner und rangiert regelmäßig in den oberen Platzierungen bei Maklern.
- **Rhion Versicherung AG (rhion.digital):** Wird in Rankings und Produktvergleichen immer wieder empfohlen.

- **Baloise Sachversicherung AG:** Besonders stark in der gewerblichen Haftpflicht, auch für Betriebsunterbrechungen im Fokus.
- **Gothaer Allgemeine Versicherung AG:** Regelmäßig unter den Favoriten in Maklerbefragungen aufgeführt.
- **HDI Versicherung AG:** Auch HDI überzeugt Makler durch spezifische Gewerbelösungen und Service.

Hinweise zu Produktvarianten
Die meisten Betriebsunterbrechungsversicherungen sind heute Teil von modularen Gewerbepolicen oder werden als ergänzende Bausteine zur Inhaltsversicherung abgeschlossen.
Insbesondere mittlere und größere Betriebe bevorzugen Versicherungskombinationen, bei denen die genannten Anbieter im Marktvergleich mit guten Leistungen und schnellen Schadenregulierungen auffallen.


Quelle: © ASDF - AdobeStock.com

VermittlerPortfolio Informations-Vorschläge

Finanzchef24: Smarter Dienstleistungspartner für Makler im Gewerbeversicherungsmarkt

Vermittler und Versicherungsmakler suchen nach effizienten, unabhängigen sowie digitalen Lösungen im Bereich der Gewerbeversicherungen. Finanzchef24 (www.finanzchef24.de) etabliert sich hierbei als besonders starker Partner, der Maklern und Vermittlern zahlreiche Vorteile bietet:

Finanzchef24 ermöglicht durch eine digitale Vergleichsplattform den Zugriff auf Tarife von rund 50 Versicherern für über 1.450 Betriebsarten. Der hauseigene Vergleichsrechner nutzt intelligente Risikoanalysen und punktet durch umfassende Transparenz, sodass individuell passende Lösungen schnell ermittelt werden können. Makler profitieren dabei von einem leistungsfähigen Maklerpool: Sie erhalten Zugang zu exklusiven Deckungskonzepten, bündeln Courtagen und haben einen zentralen Ansprechpartner für alle Verträge. Besonders hervorsticht der direkte Onlineabschluss, unterstützt durch ein erfahrenes Expertenteam, das telefonisch oder per Mail erreichbar ist und Makler auch im Schadenfall betreut.

Der Unterschied zu anderen Anbietern liegt in der einfachen Bedienbarkeit, der hohen Digitalisierung und der Vielzahl an Produktpartnern. Dabei bleibt die Plattform kostenfrei und garantiert Maklern Kunden- sowie Bestandsschutz. Die einzigartige Kombination aus Unabhängigkeit, technologischer Innovation und exklusiven Serviceleistungen macht Finanzchef24 zum gefragten Partner für Vermittler- und Maklergeschäft im Gewerbebereich.

Risk Explorer International: Die digitale Revolution in der Gewerbeversicherungsberatung

In der komplexen Welt der Geschäftsversicherungen stellt Risk Explorer International (www.riskexplorer.international) eine innovative Softwarelösung dar, die den Beratungsalltag für Vermittler und Versicherungsmakler grundlegend optimiert. Als SaaS-Lösung (Software as a Service) konzipiert, verbessert, vereinfacht und beschleunigt sie den gesamten Risiko- und Versicherungsprozess maßgeblich.

Ein zentraler Vorteil der Zusammenarbeit liegt in der deutlichen Effizienzsteigerung. Die Software ermöglicht eine Zeitersparnis von bis zu 50% bei der Verwaltung und Aktualisierung von Kundenakten und Policen. Vermittler erhalten einen sofortigen, tiefgründigen und kontinuierlich aktualisierten Einblick in sämtliche Risikofelder ihrer Firmenkunden. Dies wird durch automatisierte Kundenbefragungen und Echtzeit-Überwachung sichergestellt, wodurch Risikoprofile und Beratungsdokumentationen stets auf dem neuesten Stand und vollständig sind. So können sich Berater auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren: Beziehungsmanagement und Versicherungstechnik.

Was Risk Explorer International von Mitbewerbern abhebt, ist die Tiefe und Anpassungsfähigkeit des Systems. Die Software ist nicht nur ein Analyse-Werkzeug, sondern ein echtes Management-Tool, das die laufende Sorgfaltspflicht vereinfacht. Ein entscheidender Unterschied ist die konsequente Anpassung an lokale Gegebenheiten. Für den deutschen Markt wurde die Software gezielt an die DIN-Norm 77235 sowie an hiesige Gesetze und Vorschriften angepasst, was die Compliance für Makler erheblich erleichtert. Nutzer berichten zudem von einer Umsatzsteigerung durch die Generierung neuer Geschäftsbeziehungen, was auf die hohe Qualität und Praxistauglichkeit der erstellten Analysen und Reportings zurückzuführen ist.

Thinksurance: Digitaler Innovationspartner für Vermittler und Makler im Gewerbeversicherungsmarkt

Thinksurance (www.thinksurance.de) hat sich als führende Plattform für Gewerbe- und Industrieversicherungen etabliert und bietet Vermittlern sowie Versicherungsmaklern zahlreiche Vorteile, die sie von klassischen Mitbewerbern abheben. Die Advisory Suite ermöglicht einen vollständig digitalen Beratungsprozess – von der Bedarfsanalyse über den Tarifvergleich bis hin zum Vertragsabschluss und zur IDD-konformen Dokumentation. So sparen Makler nicht nur Zeit, sondern profitieren auch von einer enormen Effizienzsteigerung im Arbeitsalltag.

Besonders hervorzuheben ist die große Markttransparenz: Über 1.100 Tarife und zahlreiche Versicherer sind auf der Plattform integriert, was passgenaue Angebote und individuelle Lösungen für Kunden ermöglicht. Die Prozesse sind intuitiv, automatisiert und können nahtlos in bestehende Systeme eingebunden werden. Thinksurance reduziert den Papieraufwand um bis zu 80 Prozent, unterstützt bei der Produktoptimierung durch Datenanalysen und bietet höchste Informationssicherheit dank ISO 27001-Zertifizierung.

Im Vergleich zu Mitbewerbern punktet Thinksurance mit innovativer Technologie, einer enormen Auswahl an Tarifen, schneller Integration neuer Produkte und einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit nahezu allen großen Pools und Vertrieben in Deutschland.

Beazley: Partnerschaft in der Firmenversicherung

Beazley ist als globaler Spezialversicherer ein herausragender Dienstleistungspartner für Vermittler im Bereich der Firmenversicherung. Die Vorteile einer Zusammenarbeit basieren auf Expertise, Service und einem differenzierten Geschäftsansatz.

Für Makler liegt der Mehrwert im Zugang zu einem breiten Portfolio an Spezialversicherungen, darunter Cyber-, D&O- und Vermögensschaden-Haftpflicht. Beazley (www.beazley.com/de-DE/) unterstützt seine Partner durch den Aufbau langfristiger Beziehungen und bietet mit dem Maklerportal myBeazley eine Plattform für schnelle Angebote und eine einfache Verwaltung. Ein preisgekrönter und persönlicher Schadenservice, der die menschliche Interaktion in den Mittelpunkt stellt, stärkt das Vertrauen der Kunden.

Vom Wettbewerb hebt sich Beazley durch die Verbindung aus globaler Erfahrung und lokaler Expertise ab. Das Unternehmen ist agil wie ein kleines Unternehmen, bietet aber die finanzielle Sicherheit eines FTSE-Konzerns, was schnelle und zuverlässige Lösungen ermöglicht. Besonders im Bereich Cyber zeigt sich die Innovationskraft: Beazley bietet nicht nur umfassenden Schutz, sondern stärkt die Abwehrkräfte der Kunden durch proaktive Risikomanagement-Dienste und greift auf die Erfahrung aus Zehntausenden von Cybervorfällen zurück .



Quelle: © Funtap - Adobestock.com

Makler.Hiscox.de: Innovativer Partner für Vermittler und Versicherungsmakler

Hiscox gilt als Vorreiter unter den Spezialversicherern und ist für Makler ein ausgesprochen attraktiver Produktpartner. Das Unternehmen bietet maßgeschneiderte Versicherungslösungen für über 300 Berufsgruppen – von IT und Kreativwirtschaft über Dienstleistungsberufe bis hin zu speziellen Privatwerten wie Oldtimern oder Ferienhäusern. Besonderes Augenmerk legt Hiscox (www.hiscox.de) auf die Absicherung neuer Risiken, etwa durch Cyber-Policen, integrierte KI-Deckungen in der Berufshaftpflicht oder spezielle Lösungen für digitale Geschäftsmodelle.

Der modulare Aufbau der Tarife erlaubt Maklern und Kunden, individuelle Versicherungspakete zusammenzustellen, die sich flexibel branchenspezifisch erweitern lassen. Neben Innovation zählt auch der ausgeprägte Service der Schadenregulierung: Kunden- und Maklerzufriedenheit stehen bei Hiscox im Mittelpunkt – bestätigt durch hohe Weiterempfehlungsraten und eine sehr schnelle, kundenorientierte Schadenbearbeitung.

BVSV Gewerbezentrum: Partner für die zukunftsorientierte Unternehmerberatung

Das BVSV Gewerbezentrum (bvsv-gewerbezentrum.de) hat sich als ein sehr guter Dienstleistungspartner für Vermittler und Versicherungsmakler etabliert, insbesondere im Kontext der Unternehmerberatung zum Unternehmensstabilisierungs- und -restrukturierungsgesetz (StaRUG) . Es bietet die Möglichkeit, die eigene Position vom Produktverkäufer zum strategischen Berater für Unternehmen zu entwickeln.

Ein wesentlicher Vorteil der Zusammenarbeit ist der ganzheitliche Beratungsansatz. Die Gewerbezentren dienen als lokale Anlaufstellen, in denen Betreiber eine umfassende Risikoanalyse durchführen, die weit über klassische Versicherungsthemen hinausgeht. Dabei kommen standardisierte Verfahren wie der "RiskCheck" zum Einsatz. Dies erzeugt Vertrauen und positioniert den Vermittler als kompetenten Ansprechpartner auf Geschäftsführungsebene.

Die Kooperation ermöglicht den Zugang zu einem starken Netzwerk aus Spezialisten wie Steuerberatern, Rechtsanwälten und IT-Experten. Dies hebt das BVSV Gewerbezentrum von Mitbewerbern ab, da es einen interdisziplinären und präventiven Ansatz verfolgt. Vermittler können sich auf ihre Kerntätigkeit konzentrieren und für andere Fachgebiete auf das Netzwerk zurückgreifen. Dieses Modell, das eine qualitativ hochwertige und derzeit einzigartige Beratungsleistung zur Risikofrüherkennung nach StaRUG bietet, wurde bereits ausgezeichnet.



Quelle: © ipopba - AdobeStock.com

VermittlerPortfolio Informations-Vorschläge

Degenia: Starker Partner für innovative Versicherungskonzepte

Wer für seine Kunden differenzierte und zeitgemäße Versicherungslösungen sucht, findet in degenia (www.degenia.de) einen sehr guten Dienstleister. Als einer der größten Anbieter von modularen Versicherungskonzepten im Bereich Sach-, Haftpflicht-, Unfall- und Kfz-Versicherung überzeugt degenia mit maßgeschneiderten Eigenmarken, die oft günstiger und leistungsstärker sind als klassische Versicherungstarife. Besonders profitieren Makler und Vermittler vom volldigitalen Maklerportal „mydegenia“, das Abschluss, Verwaltung und Risikoprüfung ebenso effizient wie transparent ermöglicht. Degenia arbeitet konzernunabhängig und entwickelt regelmäßig innovative Produkte – etwa mit marktführenden Beitragsgarantien oder flexiblen Leistungsumfängen, die präzise auf aktuelle Kundenbedürfnisse zugeschnitten sind. Schnelligkeit in der Bearbeitung, attraktive Courtagebedingungen und exzellente Serviceleistungen wie individuelle Schulungen runden das Angebot ab.

Wecoya.com: Assekuradeur-Partnerschaft als strategischer Erfolgsfaktor für Vermittler

In einem sich wandelnden Versicherungsmarkt positioniert sich wecoya.com (www.wecoya.com) als ein führender Dienstleistungspartner für Versicherungsmakler. Als Assekuradeur, der unter dem Dach der GGW Group agiert, bündelt Wecoya spezialisiertes Fachwissen und bietet maßgeschneiderte Versicherungslösungen, die über standardisierte Produkte hinausgehen .

Die Vorteile einer Zusammenarbeit liegen in der hohen Flexibilität und den schnellen Entscheidungswegen. Im Gegensatz zu großen Versicherern ermöglicht Wecoya eine individuelle und zügige Reaktion auf Kundenbedürfnisse, gestützt durch direkte Ansprechpartner und eine hohe Fachkompetenz in Nischenmärkten wie Mobility, Marine oder Transactional Risk. Makler profitieren von einem ganzheitlichen Ansatz, der neben innovativen Deckungskonzepten auch digitale Services, ein Maklerverwaltungsprogramm und professionelles Schaden- und Regressmanagement umfasst. Dies entlastet Vermittler von administrativem Aufwand und schafft Freiräume für die Kernkompetenz: die Kundenberatung.

Wecoya unterscheidet sich von Mitbewerbern durch die Kombination aus der Sicherheit eines Versicherers und der Kundennähe eines Maklers. Die starke Position als Zusammenschluss von Top-Assekuradeuren und die Zugehörigkeit zur GGW Group sichern eine zukunftsfähige Infrastruktur . Mit einer klaren Wachstumsstrategie und europaweiter Präsenz bietet Wecoya Maklern nicht nur Produkte, sondern eine strategische Partnerschaft, um die eigene Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu steigern.

CyberDirekt: Der innovative Partner für Vermittler im Cyberversicherungsmarkt

Im Zeitalter zunehmender Cyberbedrohungen ist CyberDirekt (www.cyberdirekt.de) für Vermittler und Versicherungsmakler ein sehr guter Dienstleistungspartner im Bereich Cyberversicherungen. Die Plattform bietet einen der umfangreichsten Marktvergleiche Deutschlands, mit dem Vermittler schnell und transparent die beste Cyberversicherung für ihre Kunden finden. Ein besonderer Vorteil ist die digitale, intuitive Beratungs- und Abschlussstrecke, die den gesamten Prozess effizient und rechtssicher gestaltet.

CyberDirekt unterstützt seine Partner mit exklusiven Tools wie Security Awareness Trainings, Phishing-Tests und Web-Security-Checks. Darüber hinaus profitieren Makler von persönlicher Unterstützung, individueller Schulung und maßgeschneiderten Vertriebsmaterialien. Die Plattform ermöglicht es, Tarife flexibel zu vergleichen und auszuwählen, wobei ein eigenes Rating-System für zusätzliche Orientierung sorgt. Im Unterschied zu vielen Mitbewerbern vereint CyberDirekt digitale Innovation mit persönlicher Betreuung und einem starken Fokus auf Prävention. Bereits über 1.900 Vermittlerhäuser setzen auf diese Kombination aus Technologie, Service und Expertise.



Baobab.io: Symbiose aus Cyber-Versicherung und proaktiver Prävention

Das Berliner InsurTech Baobab.io (www.baobab.io) etabliert sich als starker Partner für Versicherungsmakler, die ihren Kunden mehr als nur eine Police bieten möchten. Der Kern des Angebots ist die innovative Kombination aus Cyber-Versicherung und kostenfreien, präventiven Sicherheitsmaßnahmen.

Für Vermittler liegen die Vorteile in der Effizienz und Unterstützung. Ein digitaler und KI-gestützter Antragsprozess verkürzt den Abschluss um über 50% im Vergleich zu herkömmlichen Wegen. Das intuitive Maklerportal vereinfacht die Verwaltung von Angeboten und Policen, während die Cyber-Experten von Baobab bei Bedarf direkt im Kundengespräch unterstützen und mit verständlichen Risikoanalysen den Bedarf wecken.

Der entscheidende Unterschied zu Mitbewerbern liegt im proaktiven Ansatz. Baobab setzt auf ein kontinuierliches, KI-basiertes Monitoring der Cybersicherheit, um Risiken frühzeitig zu erkennen und Schäden aktiv zu verhindern. Ergänzt wird dieser Schutz durch ein breites Partnernetzwerk für IT-Sicherheitsdienste. Makler verkaufen somit eine ganzheitliche Sicherheitslösung, die Unternehmen widerstandsfähiger gegen die wachsenden Cyber-Bedrohungen macht.

Vermittler.occ.eu: Partner für Oldtimerversicherungen

Vermittler.occ.eu ist derzeit ein herausragender Dienstleistungspartner für Vermittler und Versicherungsmakler, die ihren Kunden Oldtimerversicherungen anbieten möchten. Was macht die Plattform so besonders? Vermittler profitieren von einer sehr guten Benutzeroberfläche für effiziente Angebotsberechnung, Antragsbearbeitung und Vertragsverwaltung – alles bequem online. Sofortige eVB-Ausgabe, transparente Prozesse und ein stets aktueller Überblick über alle Verträge sorgen für höchste Effizienz im Tagesgeschäft.

Das Besondere: OCC ist als Spezialist seit über 35 Jahren im Markt etabliert und setzt auf maximale Fachkompetenz, Service und einzigartige Produkte. Ein Alleinstellungsmerkmal ist die Wertvorsorge inklusive (bis zu 150 % des Versicherungswerts bei Totalschaden), keine Rückstufung im Schadenfall, attraktive Preise ohne Gutachten bis 100.000 €, Schutz bei Vandalismus schon in Teilkasko sowie umfassender Support durch erfahrene Experten.

Für Vermittler bietet www.vermittler.occ.eu also Sicherheit, Innovation und partnerschaftliche Betreuung auf höchstem Niveau.



Quelle: © Sergey Kohl - AdobeStock.com

Domcura: Innovativer Partner für Vermittler im Wohngebäudeversicherungsmarkt

Domcura gilt als einer der innovativsten Produktpartner für Vermittler und Versicherungsmakler im Bereich Hausversicherungen. Das Unternehmen überzeugt durch maßgeschneiderte Versicherungslösungen, die sich flexibel an die Bedürfnisse von Maklern und deren Kunden anpassen. Besonders hervorzuheben sind die zahlreichen Garantien wie Innovations-, Markt- und Zukunftsgarantie, die automatische Leistungsverbesserungen und marktführenden Schutz bieten – ohne ständigen Beratungsaufwand für Makler. Dank Allgefahren-Deckung, nachhaltigen Bausteinen und umfassendem Elementarschutz hebt sich Domcura klar von klassischen Versicherern ab.

Ein weiterer Pluspunkt ist die partnerschaftliche Zusammenarbeit auf Augenhöhe: Domcura (www.domcura.de) versteht sich als „Freund des Maklers", bietet umfangreichen Support, digitale Tools und schnelle Schadenregulierung – auch durch den Einsatz von KI. Die Unabhängigkeit als Assekuradeur ermöglicht schnelle Produktinnovationen und wettbewerbsfähige Tarife mit starken Leistungen, die regelmäßig Bestnoten in Tests erzielen.



Quelle: © Snapshot Lens - AdobeStock.com

APRIL International: Warum die Auslandskrankenversicherung ein starker Partner für Vermittler ist

APRIL International (www.april-international.com/de) ist aktuell ein wertvoller Dienstleistungspartner für Vermittler, weil das Unternehmen internationale Krankenversicherung als Kernkompetenz mit digitaler Broker Unterstützung und persönlichem Case Management verbindet. Die Kölner Gesellschaft bietet ein breites IPMI Portfolio für Expats, Studierende, digitale Nomaden, KMU und Gruppen – mit rechtskonformen Lösungen in über 180 Ländern und Zugang zu mehr als zwei Millionen Leistungserbringern weltweit. Für die tägliche Praxis zählen die Tools: Makler erhalten ein voll digitales Onboarding mit Mehrfachangeboten, E Signatur, Echtzeit Antrags- und Courtage Tracking sowie deutschsprachigen Unterlagen und Trainingsmaterialien. Für Versicherte beschleunigt die Easy Claim App die Erstattung, findet nahegelegte Ärzte und ermöglicht Telemedizin – ein Plus für Service und Bindung im Bestand. Persönliche 24/7 Begleitung, Direktzahlungen per Easy Pay Card und eigenes Case Management differenzieren im Leistungsfall – und entlasten Vermittler spürbar.

Breffka & Hehnke: Dienstleistungspartner für Transportversicherungen

Breffka & Hehnke (www.breffka-hehnke.de/makler/makler-marine) ist heute ein sehr guter Dienstleistungspartner für Vermittler und Versicherungsmakler, wenn es um globale Transportversicherungen geht. Als spezialisierter MGA (Managing General Agent) bieten sie Maklern nicht nur direkte Zugänge zu einem internationalen Versicherernetzwerk, sondern auch umfassende, individuell zugeschnittene Deckungskonzepte für Warentransport-, Werkverkehrs- und Verkehrshaftungsversicherungen sowie Reisegepäckschutz. Dank eigener Vollmachten in Underwriting und Schadenregulierung profitieren Vermittler von schnellen Entscheidungswegen, zügiger Schadenabwicklung und persönlicher Betreuung. Prävention und aktive Risikoberatung sorgen für nachhaltig stabile Prämien und ein hohes Maß an Sicherheit für Kunden. Mit über 100 Jahren Erfahrung, Unabhängigkeit und mehr als 30.000 abgewickelten Schadenfällen ist Breffka & Hehnke ein zuverlässiger Partner, der Maklern im spezialisierten Transportversicherungsmarkt echte Wettbewerbsvorteile verschafft.

Coalition: Innovativer CyberRisiko-Partner für Maklerinnen und Makler

Die Partnerschaft mit Coalition (www.coalitioninc.com/de) bietet Vermittlern und Versicherungsmaklern einen echten Mehrwert im Bereich Cyberversicherung. Coalition kombiniert als weltweiter Vorreiter die Cyberdeckung mit KI-gestützten Sicherheitstools, die eine Risikobewertung in Echtzeit ermöglichen und die Versicherbarkeit der Kunden erhöhen. Vermittler profitieren von einer modernen Broker-Plattform, mit der Angebote in Minuten erstellt und Policen verwaltet werden können. Für Kunden stehen Prävention, umfassender Schutz und individuelle Risikoberichte im Mittelpunkt – inklusive schneller Reaktion im Schadensfall durch dedizierten Cyber-Support, der rund um die Uhr erreichbar ist. Die exklusive Allianz-Coalition-Kooperation macht das Produkt in Deutschland zunächst ausschließlich für Makler zugänglich und bietet flexible Lösungen für Unternehmen mit bis zu einer Milliarde Euro Umsatz.

VermittlerPortfolio Informations-Vorschläge

fbresearch: Der digitale Kompass in der Versicherungsberatung

In der komplexen und dynamischen Welt der Versicherungsprodukte ist die fbresearch GmbH (ehemals Franke und Bornberg Research) ein führender Dienstleistungspartner für Vermittler und Versicherungsmakler, wenn es um zukunftsfähige und rechtssichere Beratungsunterstützung geht.

Ein wesentlicher Vorteil der Zusammenarbeit liegt in der umfangreichen und qualitätsgesicherten Datenbasis. fbresearch (www.franke-bornberg.de) unterhält die größte deutsche Tarifdatenbank mit fast 100.000 vollständig analysierten Versicherungsprodukten für Privat- und Gewerbekunden. Diese wird von einem großen Analystenteam gepflegt und ständig aktualisiert. Die technologisch hoch-aktuelle Angebots- und Vergleichsplattform fb>xpert ermöglicht es Maklern, nicht nur neue Tarife zu vergleichen, sondern auch eine Gegen-

überstellung mit Alttarifen vorzunehmen. Dieses Alleinstellungsmerkmal erleichtert die Bestandskundenpflege erheblich, optimiert den Versicherungsschutz und unterstützt bei der Erfüllung regulatorischer Pflichten.

Die Kooperation mit fbresearch schafft einen effizienten und medienbruchfreien Arbeitsprozess. Vermittler profitieren von einer durchgängig digitalen Kette, die von der Beratung über den Vergleich und Abschluss bis zur Verwaltung reicht. Dies spart wertvolle Zeit, da die doppelte Dateneingabe entfällt, und senkt die Fehlerquote.

fbresearch unterscheidet sich von Mitbewerbern vor allem durch seinen Ansatz der unabhängigen und faktenbasierten Analyse. Die Bewertung von Versicherungsprodukten basiert ausschließlich auf eigener, kritischer Recherche und nicht auf den Angaben der Versicherer. Das garantiert eine hohe Verlässlichkeit und unterstützt eine haftungssichere Produktempfehlung. Obwohl die fbresearch GmbH seit Anfang 2023 zur Swiss Life Deutschland gehört, bleibt die Rating-Agentur Franke und Bornberg als eigenständiges Unternehmen bestehen, um die Unabhängigkeit der Bewertungen zu wahren.

Morgen & Morgen: Premium-Partner für Vermittler und Makler

Als führendes unabhängiges Analysehaus schafft das Unternehmen seit über 30 Jahren objektive Entscheidungsgrundlagen für den Markt.

Für Makler stellt die hauseigene Software wie M&M Office eine wesentliche Stütze im Arbeitsalltag dar. Sie ermöglicht sekundenschnelle und spartenübergreifende Preis-Leistungs-Vergleiche auf Basis von mehr als 31.000 Tarifen von über 500 Anbietern. Diese technologische Basis erlaubt es Vermittlern, für ihre Mandanten präzise und bedarfsgerechte Lösungen zu identifizieren.

Die Attraktivität von Morgen & Morgen (www.morgenundmorgen.com) begründet sich jedoch nicht nur in der reinen Vergleichsfunktion. Das Unternehmen unterstützt den gesamten Vertriebsprozess digital. Werkzeuge zur Bedarfsermittlung, digitale Antragsstrecken (TAA) bis hin zur E-Signatur ermöglichen einen nahtlosen und medienbruchfreien Ablauf von der Beratung bis zum Abschluss. Dies führt zu einer erheblichen Effizienzsteigerung und reduziert den administrativen Aufwand.

Institut für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP): Strategischer Partner für Versicherungsvergleiche

Das Institut für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP) etabliert sich aktuell als bevorzugter Dienstleistungspartner für Versicherungsmakler, indem es innovative und praxisorientierte Lösungen für die Beratung im Vorsorgebereich bereitstellt. Mit der IVFP-Plattform (ivfp.de)erhalten Makler Zugang zu hochentwickelter Software wie fairadvisor.net und fairgleichen.net, die sowohl eine transparente Analyse als auch einen fundierten Tarifvergleich ermöglichen und dabei komplexe Beratungsthemen effizient und verständlich abbilden. Der modulare Ansatz, die Integration von über 150 aktuellen Versicherungstarifen und die objektive Analyse sämtlicher relevanter Faktoren stärkt die Beratungsqualität nachhaltig und reduziert den Erklärungsaufwand im Kundengespräch. Durch regelmäßige Maklerumfragen, wissenschaftlich fundierte Ratings und die Berücksichtigung aktueller Marktentwicklungen positioniert sich das IVFP als kompetenter Partner, der Sicherheit, Transparenz und Zukunftsfähigkeit in der Altersvorsorgeberatung garantiert.

PremiumCircle: Benchmark für Makler im Bereich Biometrische Versicherungen

Premiumcircle Deutschland (www.premiumcircle.de) hat sich als unabhängiges Kompetenzzentrum in der Versicherungs- und Gesundheitsbranche einen Namen gemacht. Mit einer klaren Mission für Transparenz, Verbraucherorientierung und messbare Beratungsqualität begleitet das Unternehmen seit 2002 Maklerinnen und Makler auf höchstem Niveau. Die Mitglieder des PremiumCircle Maklernetzwerks profitieren von exklusivem Zugang zur präzisen PremiumSoftware, regelmäßigem fachlichem Austausch und IDD-zertifizierten Workshops, die den Wissensvorsprung und die Beratungsqualität nachhaltig sichern.

Der offene Dialog mit Branchenexperten, Juristen und Kollegen, persönliche Coachings sowie praxisnahe Weiterbildung machen Premiumcircle zu einer außergewöhnlichen Plattform für fachliche und persönliche Entwicklung. Die neu ausgerichtete Unternehmensführung setzt gezielt auf Marktdurchdringung und Kundennähe, um innovative und verständliche Versicherungslösungen zu gestalten. Mit seiner über Jahrzehnte gewachsenen Expertise gestaltet Premiumcircle die Standards, an denen qualifizierte Makler nicht vorbeikommen.


Quelle: © thodonal - AdobeStock.com

Covomo: Schlüssel zum Erfolg in der Nischenversicherung

Covomo hat sich als führender Dienstleistungspartner für Versicherungsmakler und -vermittler etabliert, insbesondere im wachsenden Markt der Spezial- und Nischenversicherungen. Das Frankfurter Unternehmen fungiert als Deutschlands größtes Vergleichsportal für diese Segmente und bietet Vermittlern entscheidende Vorteile für eine erfolgreiche Zusammenarbeit.

Ein zentraler Vorteil ist der umfassende Marktzugang. Über das Vertriebsportal von Covomo (business.covomo.de) erhalten Partner Zugriff auf mehr als 1.200 Tarife von über 100 Versicherern in über 40 Tarifrechnern. Dies ermöglicht eine ganzheitliche Beratung und stärkt die Kundenbindung, da Makler für jede Lebenslage eine passende Lösung anbieten können. Die Plattform deckt Bereiche wie Reise, Tier, Elektronik, Mobilität und Freizeit ab. Durch die Kooperation können Vermittler ihre Bestandsprovisionen erhöhen und ihr Portfolio vervollständigen.

Covomo unterscheidet sich von Mitbewerbern durch seine klare Spezialisierung und Reichweite. Während sich viele Portale auf Standardversicherungen konzentrieren, bietet Covomo nach eigenen Angaben die größte Tarifdatenbank für Produkt- und Spezialversicherungen im deutschen Markt. Dadurch erreichen Partner über 80% des deutschen Maklermarktes und potenziell mehr als 21 Millionen Endkunden. Die vollständig digitalen Prozesse von der Tarifauswahl bis zum Vertragsabschluss und die einfache Integration der Vergleichsrechner in eigene Webseiten senken den administrativen Aufwand für Makler erheblich.

Gesetzlichekrankenkassen.de von Kassensuche.de: Premium-Partner für Vermittler und Makler

Im dynamischen Markt der gesetzlichen Krankenversicherung ist www.gesetzlichekrankenkassen.de von Kassensuche.de ein herausragender Dienstleistungspartner für Vermittler und Versicherungsmakler. Das Portal bietet eine einzigartige, interaktive Kassensuche mit über 70 Leistungsmerkmalen, die eine passgenaue Auswahl der optimalen Krankenkasse für jeden Kunden ermöglicht. Die Daten sind stets aktuell und werden direkt bei den Kassen abgefragt und redaktionell geprüft – ein entscheidender Qualitätsvorteil.

Vermittler profitieren von einer vertriebsorientierten Aufbereitung aller Mehrleistungen, was die Beratung erleichtert und die Kundenbindung stärkt. Zudem können Makler Mitgliedschaften direkt vermitteln und erhalten dafür eine Aufwandsentschädigung. Ein weiteres Alleinstellungsmerkmal ist die Möglichkeit, die Kassensuche direkt in die eigene Homepage zu integrieren.

Im Unterschied zu anderen Vergleichsportalen konzentriert sich Kassensuche.de ausschließlich auf gesetzliche Krankenkassen und bietet dadurch eine Tiefe und Aktualität, die ihresgleichen sucht. Die Plattform ist vollständig mobil optimiert und ermöglicht sowohl eine klassische als auch eine „inverse" Suche – etwa nach Kassen, die bestimmte Leistungen nicht anbieten. So wird Kassensuche.de zum unverzichtbaren Werkzeug für professionelle Vermittler und Makler.

Recht

Beliebteste Versicherer bei Maklern im Bereich private Rechtsschutzversicherung

In den vergangenen drei Jahren haben sich die Präferenzen von Versicherungsmaklern und Mehrfachagenten bei Rechtsschutzversicherern deutlich herauskristallisiert: In allen renommierten Branchenumfragen – darunter die großen Studien von AssCompact, ServiceValue und Vema – ergibt sich eine klare Spitzengruppe. Diese Anbieter überzeugen mit hohen Vermittlungszahlen, guten Produktbewertungen und einer ausgesprochen hohen Zufriedenheit in Service, Abwicklung und Kommunikation.

Das neue Ranking der beliebtesten Anbieter

Analysiert man die relevanten Umfragen und professionellen Maklerbefragungen, ergibt sich folgendes Ranking, das die führenden Anbieter objektiv zusammenfasst:

1. ADAC Rechtsschutz: ADAC behauptet sich als verlässlicher Favorit und erhält sowohl Bestnoten beim ServiceValue-Ranking für Fairness, Tarifleistung und Preis-Leistung aus Kundensicht als auch überdurchschnittliche Werte bei der Produktqualität und Vermittlerzufriedenheit in Maklerumfragen.
2. ARAG: Mit ihrem starken Vertriebspartner-Service, hoher Tarifqualität und umfangreichen Deckungen belegt ARAG regelmäßig Spitzenplätze in den großen Branchenrankings und ist laut Maklerumfragen einer der meistvermittelten Rechtsschutzversicherer.
3. DEURAG: Die Wiesbadener sind in AssCompact regelmäßig in den Top 3, glänzen durch stabile Vermittlerbeziehungen und zählen aus Sicht der Maklerschaft zu den leistungsstärksten und flexibelsten Partnern. Die aktuellen Produktlinien erhalten zudem starke Noten von Ratinghäusern wie Franke und Bornberg.
4. Advocard: Die Hanseaten verteidigen insbesondere im ServiceValue- und Fairness-Ranking einen Platz in der Spitzengruppe und punkten mit klarer Kommunikation und verlässlicher Regulierung.

5. Allianz, HUK-COBURG, KS/Auxilia, ÖRAG und ROLAND: Diese Anbieter komplettieren die Top-Gruppe, wobei Service, Angebotsbreite sowie Tarife für spezielle Zielgruppen (z.B. Selbstständige, Familien) immer wieder hervorgehoben werden.

Was macht die beliebtesten Rechtsschutzversicherer so erfolgreich? Neben Tarifen und Prämien spielen persönliche Ansprechpartner, digitale Prozesse, individuelle Lösungen und eine besonders zügige, transparente Schadenregulierung eine immer wichtigere Rolle. Die aktuellen Fairnessstudien von Service-Value zeigen, dass emotionale Bindung, Loyalität und Weiterempfehlungsbereitschaft ein entscheidender Erfolgsfaktor geworden sind.

Die Maklerumfragen – insbesondere der regelmäßig durchgeführte AssCompact-Award und die Vema-Mitgliederbefragung – stützen dieses Bild: Unternehmen, die ihre Services für Makler und Kunden gleichermaßen agil und kulant gestalten, verteidigen ihre Spitzenpositionen. DEURAG und ARAG stehen zugleich für Tarifvielfalt, während ADAC mit Konsistenz, Erreichbarkeit und unkomplizierter Schadenbearbeitung punktet.


Quelle: © tippapatt - AdobeStock.com

Die derzeit beliebtesten Firmenrechtsschutzversicherer bei Maklern

Sowohl unabhängige Umfragen unter Maklern als auch große Marktvergleiche zeigen, dass folgende Versicherer im Segment der Firmenrechtsschutzversicherung besonders geschätzt und häufig empfohlen werden:
Auxilia wurde 2025 in mehreren Rankings als serviceorientiertester Rechtsschutzversicherer ausgezeichnet und erreichte mit Abstand den höchsten Servicewert bei Maklern.

Deurag und ERGO erhielten ebenfalls Gold-Auszeichnungen bei den Makler-Champions und schneiden kontinuierlich gut in Maklerbefragungen ab.

ARAG wird regelmäßig für ihre umfangreiche Tariflandschaft und starke Leistungen, speziell für Selbständige und Unternehmen, gelobt.

In der jährlichen Umfrage der Vema-Genossenschaft führte Auxilia das Segment "Firmen Rechtsschutz" an, gefolgt von Concordia und ARAG.

NRV sticht mit einer verkürzten Wartezeit und Erweiterungsmöglichkeiten hervor.

Roland überzeugt mit Premium-Tarifen, Zusatzleistungen und einer Bonus-Beratung nach schadenfreien Jahren.

Weitere oft genannte Anbieter sind die Allianz und R+V, speziell bei individuellen oder branchenspezifischen Anforderungen.

Beliebteste D&O-Versicherer bei Maklern

Die beliebtesten Anbieter für Vermittler und Makler im D&O-Markt bleiben konstant – aber kleine Veränderungen sorgen für neuen Dampf im Rennen um die Spitze. Jüngste Umfragen der Plattformen Vema, ServiceValue und AssCompact geben ein vielschichtiges Bild der echten Favoriten. Die wichtigsten Ergebnisse und ein eigenständiges neues Ranking ergeben sich aus einer Zusammenschau der vergangenen drei Jahre.

Sturm um den Chefposten – das neue D&O-Ranking der Vermittler

Im deutschen Markt für Directors-and-Officers-Versicherungen (D&O) haben die letzten drei Jahre einen stabilen Favoritenkreis etabliert. Angeführt wird das Neugeschäft weiterhin von Markel, gefolgt von Hiscox und VOV – diese Reihenfolge zieht sich wie ein roter Faden durch sämtliche Vema-Maklerumfragen seit 2021. Markel belegt mit rund 26 % der Stimmen der Vermittler einen klaren Spitzenplatz, Hiscox folgt mit etwa 19 % und die VOV hält ihre Rolle als solide Nummer drei (11 %). R+V, Allianz, Ergo, Zurich und AIG teilen sich die Plätze dahinter, wobei diese Anbieter ihren Vorsprung durch Qualität und Service nach und nach ausbauen konnten.

Bemerkenswert ist der qualitative Bewertungswettlauf: Hier erreicht die Württembergische mit einem Mittelwert von 1,65 (nach Schulnoten) den Spitzenrang für Produktqualität, Antrag und Schadenbearbeitung, dicht gefolgt von der VOV und der Ergo – deren Leistungsqualität sich in den vergangenen Jahren deutlich verbessert hat. Die rein mengenmäßige Nutzung (Neugeschäft) und die qualitative Bewertung zeigen so auch unterschiedliche Schwerpunkte der Maklerwelt.

Neben den Vema-Befragungen arbeiten ServiceValue und AssCompact mit anderen Gewichtungen und befragen breitere Vermittlerkreise. Auch in diesen Rankings sind Markel, Hiscox sowie VOV beinahe immer in den vorderen Reihen vertreten, wobei Anbieter wie Allianz, ERGO und R+V je nach Studie stärker ins Gewicht fallen können. Die Studien zeigen, dass insbesondere Service, Erreichbarkeit, schadensnahe Regulierung und Flexibilität im Umgang mit Makleranliegen als Hauptgründe für Beratungs- und Vertriebserfolg genannt werden.

Zusammengefasst ergibt sich für das aktuelle Gesamtranking auf Basis der letzten drei Jahre:

- Markel bleibt Spitzenreiter im D&O-Markt und wird sowohl im Neugeschäft als auch bei qualitativen Kriterien regelmäßig unter die besten drei gewählt.
- Hiscox hält sich stabil auf Platz zwei und überzeugt sowohl durch spezialisierte Policen als auch mit effizienter Schadenbearbeitung.
- VOV verteidigt Rang drei und punktet vor allem bei Dienstleistungsqualität und Angebotsvielfalt.
- Allianz, R+V und ERGO zeigen sich aufstrebend durch verbesserten Service und eine stärkere Fokussierung auf Makler- und KMU-Lösungen.

Im Schatten der Großen halten Spezialanbieter und Partnerdeckungen ihre Nischen erfolgreich besetzt und profitieren vom Trend zu maßgeschneiderten Lösungen. Das neue Maklerranking stellt somit nicht nur die Top-Anbieter dar, sondern verdeutlicht den Wandel zu mehr Service- und Qualitätsfokus: Entscheidend sind nicht nur die Prämien und Produkte, sondern auch schlanke Prozesse sowie kompetente, erreichbare Ansprechpartner.


Quelle: © tippapatt - AdobeStock.com



Beliebteste Versicherer bei Maklern im Bereich Cyberversicherung

Digitalisierung. Cyberangriffe. Existenzrisiken – Unternehmen müssen sich dieser Herausforderung stellen, und Makler bleiben das entscheidende Bindeglied zwischen wachsender Nachfrage und immer komplexeren Policen. Doch an welche Anbieter vertrauen Profis ihr Neugeschäft und die Betreuung ihrer Kunden am liebsten an? Die Antwort ergibt sich aus einem einzigartigen Stimmungsbild: Denn noch nie wurde der Maklermarkt für Cyberrisikoversicherungen so intensiv und breit befragt wie in den vergangenen drei Jahren – von AssCompact, ServiceValue, VEMA, MRTK, BBG und vielen mehr.

Die große Marktbewegung: Spezialisten dominieren, aber die Etablierten holen auf

Die Studien und Umfragen zeigen ein dynamisches Bild: Klassische Großversicherer wie Allianz und HDI holen dank Produktanpassungen deutlich auf, doch die Spitze bleibt fest in der Hand spezialisierter Anbieter. Besonders drei Namen tauchen zuverlässig auf allen Podiumsplätzen der wichtigsten Makler-Befragungen und Qualitätsrankings auf: Hiscox, Markel und, bis zur jüngsten Insolvenz, Cogitanda – letzterer war 2023 und 2024 bei VEMA sogar Spitzenreiter, verliert aber durch seine wirtschaftlichen Probleme nun massiv an Vertrauen. In Zahlen:

- Die jüngste AssCompact-Befragung unter 159 Maklern sieht Markel (21,4 %) und Hiscox (17,6 %) klar vorn; Cogitanda landet noch auf Rang drei.
- Im exklusiven MRTK Cyber-Monitor 2025 sind Hiscox (50 %) und Markel (44 %) die Dominatoren, während HDI und Allianz die größten Sprünge machen und im Vergleich zum Vorjahr um über 50 % an Beliebtheit zulegen.
- Die VEMA-Makler (über 3000 Vermittler im Verbund) listeten 2023 und 2024 Cogitanda(27,8–30 %), Hiscox (22–23 %) und Markel (22 %) an der Spitze der Anbieter für Cyberpolicen, allerdings rücken nach der Cogitanda-Insolvenz HDI und Allianz weiter nach vorn.

Qualität, Service, Sicherheit – Was Makler wirklich schätzen

Makler bewerten nicht nur Abschlüsse, sondern fordern umfassenden Support: Produktqualität, unkomplizierte und schnelle Schadensbearbeitung, verlässliche Antragsprozesse sowie eine erreichbare Underwriting- und Schadenabteilung sind entscheidend für das Voting. Gerade hierin punkten die Spitzenreiter Markel und Hiscox durch jahrzehntelange Spezialisierung und Nähe zum Maklermarkt. Zugleich belasteten Anbieterinsolvenzen – wie bei Element und Cogitanda – das Vertrauen in den Gesamtmarkt und machten die Selektion noch wichtiger.

Dynamik der letzten Jahre: Während Platzhirsche wie Allianz und HDI zeitweise ins Hintertreffen gerieten, finden sie mit verbesserten Prozessen und modernen Tarifen neue Fans bei Maklern. Neuere Wettbewerber wie Coalition, Stoik und VHV werden zunehmend als Alternativen genannt, landen aber – ebenso wie Zurich und SV SparkassenVersicherung laut ServiceValue – meist erst auf den hinteren Rängen.

Das neue Maklerranking 2025: Die Favoriten der Profis

Auf Basis aller aktuellen Zahlen und Einschätzungen sowie der Gewichtung der genannten Studien ergibt sich nun folgende Hitliste für Cyberrisikoversicherungen aus Vermittlersicht:

1. Hiscox – Spitzenreiter bei Zuverlässigkeit, Produktvielfalt und Maklerservice; oft die erste Wahl bei kniffligen Risiken.
2. Markel – Starke Spezialisierung, hohe Abschlussquoten, klarer Fokus auf gewerbliche Kunden.
3. HDI – Gewinner der letzten beiden Jahre, dank Service-Offensive und neuen Deckungskonzepten zunehmend Maklerliebling.
4. Allianz – Aufschwung durch Modernisierung, punktet mit Markenvertrauen und neuen digitalen Prozessen.
5. Cogitanda – Bis zuletzt Top-Anbieter, verliert aber durch Insolvenz das Vertrauen vieler Vermittler (Hinweis auf Marktrisiko).

Auf den weiteren Plätzen: VHV, Zurich, SV SparkassenVersicherung, AXA und Coalition **– auffällig ist aber:** Spezial- und Nischenanbieter behalten meist die Nase vorn, wenn es um anspruchsvolle Cyberrisiken im Gewerbekundengeschäft geht.


Quelle: © Arnon Parnnao - AdobeStock.com

Disclaimer zu externen Links

Die im Magazin VermittlerPortfolio 2025 enthaltenen Verlinkungen auf externe Webseiten wurden zum Zeitpunkt der Veröffentlichung sorgfältig geprüft. Für den Inhalt externer Seiten sind jedoch ausschließlich deren Betreiber verantwortlich. Das Magazin VermittlerPortfolio 2025 übernimmt keine Gewähr für die Aktualität, Richtigkeit oder Vollständigkeit der dort bereitgestellten Informationen und distanziert sich ausdrücklich von allen Inhalten, die nach der Verlinkung verändert wurden. Die Nutzung externer Links erfolgt auf eigene Verantwortung der Leserinnen und Leser.

Investmentfonds

Kronprinzen des Fondsvertriebs: Die neuen Lieblinge der Vermittler

Die beliebtesten Anbieter für Finanzvermittler und Investmentberater im Bereich Investmentfonds haben sich in den letzten drei Jahren immer wieder neu sortiert – beeinflusst von Performance, Service und Innovationskraft. Die Ergebnisse aktueller Umfragen und Studien bündeln sich zu einem spannenden Ranking, das zeigt, welche Gesellschaften und Fondsprodukte im Vertrieb tatsächlich überzeugen.
In den letzten drei Jahren sind insbesondere solche Anbieter nach vorne gerückt, die nicht nur durch kontinuierliche Performance, sondern auch durch exzellenten Service und flexible Produktlösungen glänzten. Das Wirtschaftsmagazin Capital, die Auswertungen des Instituts für Vermögensaufbau (IVA), Bestseller-Rankings von Fachmagazinen wie DAS INVESTMENT sowie Maklerumfragen und Absatzstatistiken von Pools zeigen ein übereinstimmendes Bild von den Favoriten der Finanzberater und Investmentprofis.

Die Top 10 Fondsgesellschaften 2025

Folgende zehn Gesellschaften konnten sich im renommierten „Fonds-Kompass“ des Magazins Capital mit Bestnoten von fünf Sternen durchsetzen:

- Ampega Investments
- Deka Investment
- Flossbach von Storch
- Kepler-Fonds
- MEAG
- Sauren
- Security KAG
- Siemens Fonds Invest
- TBF Global Asset Management
- Union Investment

Diese Anbieter erhielten Spitzenbewertungen für Fondsqualität, Service und Management. Auffällig: Der Trend geht zu spezialisierten Häusern, die ihre Kompetenz gezielt in ausgewählte Anlageklassen einbringen.

Die meistverkauften Fonds im Finanzvertrieb 2025

Die Bestseller der Maklerpools verdeutlichen, dass sich bestimmte Fondsprodukte einen herausragenden Ruf erarbeitet haben. Im Jahr 2025 dominieren laut aktueller Vertriebsstatistik diese Produkte:

- DWS Vorsorge Premium (Mischfonds, DWS)
- DWS Euro Flexizins (DWS)
- DWS Concept Kaldemorgen (DWS)
- Allianz Euro Cash (Allianz Global Investors)
- Fidelity Global Technology (Fidelity)
- DWS Top Dividende (DWS)
- Dimensional Global Core Equity (Dimensional)
- Acatis Value Event (Acatis)
- DWS ESG Euro Money Market (DWS)
- Flossbach von Storch Multiple Opportunities (Flossbach von Storch)

DWS, Fidelity und Flossbach von Storch sind besonders prominent vertreten – ihre Fonds zählen zu den Rennern in Beratungsgesprächen und bei Anlageentscheidungen.

Entwicklung und Marktmechanik

Seit 2023 kamen immer mehr thematische und ESG-orientierte Produkte in den Fokus. Doch Stabilität und langjährige Verlässlichkeit, wie sie von etablierten Universalhäusern und spezialisierten Asset Managern geboten werden, bleiben das Fundament für anhaltenden Vertriebserfolg. Die Gewichtung im Ranking erfolgte entlang der Umsatzzahlen, Empfehlungsquoten und Punktewertungen aus Makler- und Beraterumfragen der wichtigsten Fachmedien und Branchendienste.

Das neue Ranking für Vermittler

1. Flossbach von Storch – Synonym für Multistrategie und Stabilität, starker Fokus auf kundenorientierten Service.
2. DWS – Platzhirsch mit marktführenden Produkten und digitalem Serviceangebot.
3. Fidelity – Besonders von Technologie- und Wachstumsprodukten profitiert, international stark aufgestellt.
4. Union Investment – Solide verankert in Genossenschaftsbanken, mit starkem Wachstum in nachhaltigen Fonds.
5. Allianz Global Investors – Renommierte Auswahl an Spezial- und Mischfonds mit innovativen Lösungen.
6. MEAG – Gilt als verlässliche Kraft bei institutionellen und Endkundenfonds.
7. Ampega – Weiterhin kontinuierliche Wertentwicklung bei fokussierten Sachwertlösungen.
8. Acatis – Spezialist für Value-Investing mit wachsender Anhängerschaft.
9. Kepler-Fonds – Stabil in zentral-, osteuropäischen Themen; Expertise in Spezialsegmenten.
10. Sauren – Unabhängige Expertise in Manager-Selektion, mit nachhaltigen Wachstumsimpulsen.

Für Finanzvermittler und Investmentberater hat sich in den letzten Jahren ein neues „Who's who" herauskristallisiert: Neben den Platzhirschen gewinnen Spezialisten und Anbieter themenspezifischer Lösungen immer mehr Fans im Vertrieb. Erfolgreich sind die Anbieter, die Performance und Service mit Innovationskraft und Sicherheitsgefühl kombinieren – und so ihre Position an der Spitze behaupten oder neu erobern können.

VermittlerPortfolio Informations-Vorschläge

Patriarch Multimanager: Produktschmiede für Vertriebserfolg

Die Patriarch Multi-Manager GmbH (www.patriarch-fonds.de) hat sich als erstklassiger Produktpartner für Vermittler und Versicherungsmakler etabliert. Das Unternehmen agiert als innovative „Produktschmiede", die sich auf die Kreation und den Vertrieb von außergewöhnlichen Produkten zum Vermögensaufbau spezialisiert hat.

Ein zentraler Vorteil der Zusammenarbeit ist der Multi-Manager-Ansatz. Anstatt ein eigenes, großes Analystenteam zu unterhalten, kooperiert Patriarch mit den besten Dachfondsmanagern und Fondsvermögensverwaltern Europas. Dadurch erhalten Anleger und deren Berater Zugang zu exzellentem Know-how, das sonst oft nur institutionellen Kunden vorbehalten ist. Die Auswahl der Fonds erfolgt unabhängig und aus dem gesamten in Deutschland zugelassenen Universum.

Patriarch unterscheidet sich von Mitbewerbern durch Flexibilität und Innovationskraft. Als Nischenanbieter mit flachen Hierarchien kann das Unternehmen schneller auf Marktveränderungen reagieren. Anstatt nur Trends zu folgen, kreiert Patriarch diese selbst, wie der Erfolg der hauseigenen Versicherungslösungen mit Alleinstellungsmerkmalen beweist. Diese Kombination aus einem aktiven Managementstil, exklusiven Produktlösungen und einer klaren Fokussierung auf die Bedürfnisse von Finanzintermediären macht Patriarch zu einem wertvollen und strategischen Partner für den Vertrieb.

Moventum: Smarter Partner für Vermittler und Vermögensberater

Moventum ist aktuell ein gefragter Dienstleistungspartner für Finanzberater und Vermögensberater, weil das Unternehmen eine unabhängige, internationale Plattform mit breiter Produktpalette und modernsten digitalen Tools bietet. Die maßgeschneiderten Depot- und Kontodienstleistungen ermöglichen Beratern eine flexible und effiziente Betreuung anspruchsvoller Mandate – dabei profitieren sie von einer zuverlässigen Wertpapierverwaltung und einem professionellen Reporting. Besonders hervorzuheben sind die vielfältigen Portfoliodienstleistungen, die für unterschiedliche Geschäftsmodelle und Risikoklassen zur Verfügung stehen und technisch erstklassig unterstützt werden.

Moventum (www.moventum.de) positioniert sich als vertrauensvoller Partner mit internationaler Erfahrung, starker Absicherung und klarer Produktneutralität: Die Kundeneinlagen werden bei der Banque de Luxembourg verwahrt und durch hohe Sicherungsstandards geschützt. Die Plattform unterstützt Berater durch aktuelle Marktdaten, valide Research-Ergebnisse sowie moderne Analyse- und Verwaltungswerkzeuge. Damit können Finanzberater ihre Kernkompetenz auf die Beziehungspflege und Zielerreichung ihrer Kunden konzentrieren.



Quelle: © NAMPIX - AdobeStock.com

EDISOFT: Digitaler Kompass für moderne Finanz- und Vermögensberater

Edisoft hat sich als renommierter Dienstleistungspartner für Finanzberater und Vermögensberater etabliert und überzeugt durch Präzision, Qualität und Innovationskraft. Mit über 20 Jahren Erfahrung bietet das Unternehmen wegweisende Softwarelösungen wie Advisor's Studio und den FVBS Fundanalyzer, die eine professionelle und rechtskonforme Investmentberatung ermöglichen. Das modulare Angebot erlaubt eine individuelle Analyse, effiziente Depotoptimierung und die automatische Geeignetheitsprüfung – essenzielle Werkzeuge im zunehmend anspruchsvollen und regulierten Beratungsumfeld.

Edisoft (www.edisoft.de) stellt nicht nur die technologische Infrastruktur bereit, sondern arbeitet aktiv daran, Serviceprozesse der Berater zu modernisieren und zu vereinfachen. Die enge Zusammenarbeit mit der Fonds Finanz und zahlreiche namhafte Kunden aus der Branche zeugen von einer breiten Akzeptanz und einem hohen Maß an Vertrauen in die Lösungen von Edisoft. Mit dem Fokus auf kundenindividuelle Services, Flexibilität und erstklassigen Support ist Edisoft ein Motor für die nachhaltige Wertschöpfung und Entwicklung der deutschen Finanzberatung.

FIL Fondsbank (FFB): Strategischer Partner für Fondsvermittler

Die FIL Fondsbank (FFB), erreichbar unter www.ffb.de, hat sich als eine der führenden unabhängigen Fondsplattformen in Deutschland etabliert und gilt als exzellenter Dienstleistungspartner für freie Finanzberater und Vermögensberater. Die Zusammenarbeit bietet Vermittlern entscheidende Vorteile, um ihre Kunden optimal zu betreuen und ihre eigenen Geschäftsmodelle effizient umzusetzen.

Ein zentraler Vorteil liegt in der enormen Produktauswahl. Vermittler können auf über 9.800 Fonds und rund 1.000 ETFs von mehr als 250 Fondsgesellschaften zugreifen. Diese Vielfalt ermöglicht die Umsetzung individueller und passgenauer Anlagestrategien für jeden Kunden.

Die FFB zeichnet sich durch ein intermediär-fokussiertes Geschäftsmodell aus. Im Gegensatz zu Direktbanken, die auf Self-Service setzen, unterstützt die FFB ihre Partner aktiv mit maßgeschneiderten Lösungen, intelligenten Tools und persönlichen Ansprechpartnern. Dies erlaubt es Vermittlern, sich auf die Kernkompetenz – die Beratung – zu konzentrieren.

Ein wesentlicher Unterschied zu Mitbewerbern ist die Spezialisierung. Als reine Fondsplattform konzentriert sich die FFB ausschließlich auf die Verwaltung und Abwicklung von Investmentfonds. Diese Fokussierung führt zu hocheffizienten Prozessen und einer klaren Depotstruktur, die auf langfristigen Vermögensaufbau ausgerichtet ist. Zudem ermöglicht die Zusammenarbeit mit Fondsvermittlern erhebliche Kostenvorteile für den Endkunden, wie den Erwerb von Fondsanteilen mit bis zu 100% Rabatt auf den Ausgabeaufschlag, was die Renditechancen verbessert. Als Vollbank unterliegt die FFB der Aufsicht durch die BaFin und ist Mitglied im Einlagensicherungsfonds, was höchste Sicherheit für die Kundengelder gewährleistet.

Fondsnet.com: Der Partner für unabhängige Finanzberater

Als einer der führenden Servicepartner für unabhängige Finanzberater in Deutschland überzeugt FONDSNET (www.fondsnet.com) seit 1995 mit einer Mischung aus Service, Vernetzung und Innovationskraft. Mit über 1.600 angeschlossenen Experten und einem betreuten Volumen von 35 Milliarden Euro bietet der inhabergeführte Maklerpool maßgeschneiderte Lösungen für Investment, Versicherungen, Immobilien und Finanzierungen. Die mehrfach prämierte Alpha Selection ermöglicht exklusiven Zugang zu institutionellen Fondsklassen und hilft Beratern, ihren Kunden stabile Wertsteigerungen und effiziente Portfolios zu sichern.

Transparenz, fachliche Unterstützung und intuitive digitale Tools wie das Beraterportal Evolution sowie Apps für Depotverwaltung auf mehreren Endgeräten sorgen für einfache Abwicklung und jederzeitige Übersicht. Die hohe rechtliche Sicherheit, die Einhaltung ESG-Richtlinien und persönliche Betreuung machen FONDSNET zu einem verlässlichen Partner – stets mit dem Ziel, Berater in einem sich wandelnden Markt optimal zu unterstützen.



Quelle: © metamorworks - AdobeStock.com

BIT Capital: Partnerschaft mit den Technologie-Investoren der Zukunft

BIT Capital (www.bitcap.com) hat sich als führender Asset Manager für Technologie-Investments in Europa etabliert und ist damit ein attraktiver Partner für Finanzberater und Vermögensberater. Der Kernvorteil einer Zusammenarbeit liegt im einzigartigen Investmentansatz: BIT Capital kombiniert die Fundamentalanalyse durch Branchenexperten mit der Auswertung großer Datenmengen durch selbst entwickelte Algorithmen .
Dieser hybride Ansatz aus Mensch und Technologie ermöglicht es, weltweit Technologieführer zu identifizieren, die von traditionellen Managern oft übersehen werden. Vermittler erhalten so Zugang zu Fonds mit hohem Wachstumspotenzial und klarer Zukunftsausrichtung.

BIT Capital verfolgt ein sehr aktives Portfoliomanagement, was zu einer geringen Überschneidung mit Indizes und echter Diversifikation führt. Das Ergebnis ist eine nachweislich starke Performance. Die Produktpalette, von Tech-Aktienfonds bis zu Multi-Asset-Strategien, erlaubt Vermittlern, passgenaue Lösungen anzubieten. BIT Capital ermöglicht es, Kunden an technologischen Megatrends partizipieren zu lassen.


Quelle: © tippapatt - AdobeStock.com

Kapitalanlagen

Beliebteste Produktpartner für Sachwertanlagen

Die beliebtesten Anbieter für Finanzvermittler und Investmentberater im Bereich Sachwertanlagen AIF der letzten drei Jahre lassen sich aus aktuellen Umfragen, Marktstudien und Branchenreports klar benennen. Vermögensberater und Vermittler greifen 2025 besonders häufig auf spezialisierte Produktpartner zurück, die nicht nur breite Sachwert-Kompetenz, sondern auch eine starke Marktstellung und innovative Produktkonzepte bieten. Zu den bekanntesten und am meisten nachgefragten Partnern zählen dabei Initiatoren wie Deutsche Finance, BVT, Munich Private Equity, Primus Valor, Solvium Capital, Dr.Peters Group, Hahn Gruppe, Verifort Capital, hep Solar, Immac, Habona Invest, TSO, Jamestown, US Treuhand, Ökorenta und weitere etablierte Häuser, die sich laufend auf Branchenevents präsentieren und fortlaufend neue Beteiligungskonzepte anbieten.

Diese Anbieter sind in den Segmenten Immobilien, erneuerbare Energien, Infrastruktur, Private Equity und Logistik besonders aktiv.

VermittlerPortfolio Informations-Vorschläge

Portagon: Innovationspartner für Vermittler und Versicherungsmakler bei Sachwertanlagen

Als All-in-One-Plattform verbindet portagon (www.portagon.com) effizient Produktanbieter, Vermittler und Investoren auf einer digitalen Ebene und schafft einen einzigartigen Zugang zu alternativen Investmentprodukten, etwa Private Equity, Infrastruktur oder Immobilien. Vermittler profitieren von einer voll digitalisierten, ortsunabhängigen und rechtssicheren Zeichnungs- und Beratungsstrecke, die Medienbrüche eliminiert und alle regulatorischen Anforderungen – etwa MiFID- und ESG-konforme Dokumentation – nachhaltig abbildet.

Der besondere Vorteil der Zusammenarbeit zeigt sich in der breiten Produktauswahl, dem größten digitalen Marktplatz für alternative Investments und Tools wie Investoren-Insights oder einem Knowledge Hub zum kontinuierlichen Wissensaufbau. Im Unterschied zu Mitbewerbern integriert portagon die Abwicklung in ein Depot und ermöglicht dadurch eine nahtlose Verwaltung sämtlicher Anlagearten privater Investoren.

Solvium: Strategische Sachwert-Partnerschaft für Vertriebspartner

Solvium (www.solvium-capital.de) hat sich seit seiner Gründung im Jahr 2011 als verlässlicher Partner für Direktinvestments im Logistiksektor etabliert. Für Vertriebspartner bietet eine Zusammenarbeit entscheidende Vorteile, die auf einem soliden und transparenten Geschäftsmodell basieren. Das Unternehmen ist auf Sachwerte wie Container, Wechselkoffer und Güterwagen spezialisiert und ermöglicht Anlegern, direkt am stetig wachsenden globalen Logistikmarkt zu partizipieren.

Ein zentraler Vorteil der Partnerschaft liegt in der Risikominimierung für die Anleger. Solvium investiert grundsätzlich ohne den Einsatz von Fremdkapital durch Banken, was die Anlagensicherheit signifikant erhöht. Zudem wird das Risiko durch einen breiten Pool an Mieteinnahmen von verschiedenen Endnutzern gestreut. Standardcontainer sind zusätzlich durch eine branchenübliche All-Risk-Versicherung gegen typische Risiken wie Verlust, Beschädigung oder Diebstahl geschützt. Diese sorgfältige und konservative Strategie sichert stabile Mieteinnahmen und planmäßige Rückzahlungen, was durch einen makellosen Track-Record mit über 700 Millionen Euro investiertem Anlegerkapital untermauert wird.

Für Vertriebspartner ist zudem die Attraktivität der Produkte entscheidend. Solvium agiert in lukrativen Nischenmärkten und kauft das Logistikequipment oft direkt und ohne Zwischenhändler ein. Das spart Kosten und kommt den Anlegern in Form attraktiver Erträge, die monatlich oder quartalsweise ausgezahlt werden, und großer Ertragsstabilität zugute. Die Investmentlösungen sind flexibel gestaltet und können auch auf die Bedürfnisse professioneller und institutioneller Anleger wie Versicherungen oder Versorgungswerke zugeschnitten werden. Ein engagiertes Vertriebsteam steht Partnern unterstützend zur Seite. Diese Kombination aus Sicherheit, Transparenz und Renditestärke macht Solvium zu einem wertvollen Dienstleistungspartner im Bereich der Sachwertinvestments.

Elementum: Partner für Vermittler im Edelmetall-Investment

Elementum (www.elementum.de) ist aktuell einer der attraktivsten Produktpartner für Vermittler und Finanzberater im Bereich Edelmetall-Investments. Das Unternehmen überzeugt durch ein einzigartiges Konzept, das weit über den klassischen Edelmetallhandel hinausgeht: Im Fokus stehen individuelle Edelmetall-Strategien, die Kunden echten Mehrwert bieten. Vermittler profitieren dabei von innovativen Tools wie der 7-Sterne-Strategie und einem Strategierechner, mit dem sich maßgeschneiderte Lösungen für Vermögensaufbau und -sicherung einfach präsentieren lassen. Elementum steht für:

Gemeinschaftlichen Erwerb von Edelmetallen, wodurch auch Kleinanleger zu Großinvestoren-Konditionen investieren können.
Hochsicherheitslager in der Schweiz mit höchstem Sicherheitsstandard und jährlicher Prüfung.
100% Kundeneigentum und volle Verfügbarkeit der Bestände – rund um die Uhr online einsehbar.
Transparente Gebührenstruktur, keine Laufzeitbindung, flexible Ein- und Auszahlungen.
Umfassende Unterstützung für Vertriebspartner durch Schulungen, Roadshows und persönliche Betreuung.



Quelle: © Inok - AdobeStock.com

Noble BC: Partner für Investitionen in die Metalle der Zukunft

Die Noble BC GmbH (www.noble-bc.de) etabliert sich als führender Produktpartner für Vermittler und Berater im Zukunftsmarkt der Seltenen Erden und Technologiemetalle. Das Unternehmen ermöglicht Privatpersonen den direkten Zugang zu physischen Sachwertanlagen in einem Sektor, der durch die Energie- und Technologiewende enorme Wachstumspotenziale aufweist.

Anleger erwerben physisches Eigentum an den Metallen, die in einem Zollfreilager sicher verwahrt werden. Dies schützt nicht nur vor Insolvenzrisiken, sondern ermöglicht auch einen umsatzsteuerfreien Kauf. Nach einer Haltedauer von nur einem Jahr sind Veräußerungsgewinne zudem steuerfrei. Die Investitionssummen sind flexibel, mit einer Mindesteinlage von 10.000 Euro oder Sparplänen ab 50 Euro monatlich. Noble BC hebt sich durch mehrere Alleinstellungsmerkmale von Mitbewerbern ab. Ein zentraler Punkt ist die maximale Transparenz und Sicherheit durch die Nutzung der Blockchain-basierten Finomet-Plattform. Diese digitale Mittelverwendungskontrolle fungiert als Treuhandservice und gibt Kunden die Gewissheit, dass ihr Kapital wie vorgesehen verwendet wird und die Metalle tatsächlich im Lager vorhanden sind.

Zudem profitiert Noble BC von der Expertise der Muttergesellschaft Noble Elements, dem zweitgrößten Händler für Seltene Erden im deutschsprachigen Raum. Dies sichert nicht nur die Qualität der Rohstoffe, sondern auch deren spätere Wiedervermarktungsfähigkeit an die Industrie. Mit diesem einzigartigen Ökosystem aus Handel, Lagerung und digitaler Kontrolle setzt Noble BC einen neuen Branchenstandard.

Steuern optimieren:

Der 6b-Turbo: Steuern stunden und Liquidität sichern

Für Unternehmer, Landwirte und Freiberufler kann der Verkauf von Betriebsvermögen wie Grundstücken oder Gebäuden einen unverhofften Geldsegen bedeuten. Doch auf den Gewinn folgt oft die Ernüchterung in Form einer hohen Steuerlast. Eine elegante Lösung bietet hier der Paragraf 6b des Einkommensteuergesetzes (EStG), der es ermöglicht, die Besteuerung stiller Reserven aufzuschieben. Sogenannte § 6b-Fonds haben sich dabei als besonders clevere und vorteilhafte Strategie für Anleger etabliert. Doch wie funktionieren sie und für wen sind sie geeignet?

Was ist ein § 6b-Fonds?

Im Kern erlaubt der § 6b EStG, den Gewinn aus der Veräußerung bestimmter Anlagegüter steuerneutral auf ein neues Investment zu übertragen. Anstatt den Veräußerungsgewinn sofort zu versteuern, kann eine Rücklage gebildet und innerhalb einer bestimmten Frist reinvestiert werden. Hier kommen spezielle Investmentfonds ins Spiel: § 6b-Fonds sind in der Regel geschlossene Immobilienfonds (AIFs), die es Anlegern ermöglichen, ihre Rücklagen gezielt zu reinvestieren und so die Steuerlast in die Zukunft zu verlagern. Anstatt einer einmaligen hohen Steuerzahlung wird die Belastung über viele Jahre verteilt, während das Kapital bereits wieder Erträge erwirtschaftet.

Der eigentliche Clou dieser Fonds ist jedoch der sogenannte „Hebel-Effekt". Da die Immobilien im Fondsvermögen meist fremdfinanziert sind, muss der Anleger nicht seine volle Rücklage investieren, um die steuerlichen Vorgaben zu 100% zu erfüllen.

Ein Beispiel: Muss ein Unternehmer einen Veräußerungsgewinn von 200.000 Euro reinvestieren, genügt bei einem Fonds mit einem Fremdkapitalanteil von 50% eine Einzahlung von nur 100.000 Euro. Die restlichen 100.000 Euro verbleiben steuerfrei in der Liquidität des Unternehmers und stehen ihm zur freien Verfügung. Thomas Backs von Bonafide Invest erklärt: „Ein § 6b-Fonds ist mehr als nur eine Steueroptimierung; er ist ein intelligentes Instrument zur Vermögensumschichtung. Anstatt Gewinne sofort zu versteuern, ermöglicht er Unternehmern, das Kapital weiter für sich arbeiten zu lassen und gleichzeitig die Liquidität zu schonen."

Für welche Fälle sind § 6b-Fonds die richtige Wahl?

Diese Anlageform richtet sich gezielt an einen klar definierten Kreis: Unternehmer, Land- und Forstwirte sowie Freiberufler, die Gewinne aus der Veräußerung von Anlagevermögen wie Grund und Boden oder Gebäuden realisiert haben. Die Voraussetzung ist, dass das verkaufte Gut mindestens sechs Jahre Teil des Betriebsvermögens war.



Quelle: © Thanakorn Buaprom - AdobeStock.com

Ein § 6b-Fonds ist ideal, wenn:

- eine hohe, sofortige Steuerbelastung auf den Veräußerungsgewinn vermieden werden soll.
- kein passendes eigenes Reinvestitionsobjekt (z. B. ein neues Betriebsgrundstück) zur Verfügung steht.
- zusätzliche Liquidität aus dem Veräußerungsgewinn generiert werden soll.
- der Anleger von einem professionell verwalteten Immobilienportfolio profitieren möchte, ohne sich selbst um den Ankauf und die Verwaltung kümmern zu müssen.



Thomas Backs betont die Wichtigkeit der richtigen Auswahl:
„Der Schlüssel zum Erfolg liegt darin, den § 6b-Fonds nicht als Standardprodukt, sondern als maßgeschneiderte Lösung zu sehen. Für den richtigen Unternehmer zur richtigen Zeit kann er den entscheidenden Unterschied für die zukünftige Unternehmensentwicklung machen. Die Auswahl des richtigen Fondspartners, der die Materie versteht, ist dabei essenziell."

Tipps für Vermittler: So gelingt die Beratung

Für Finanzvermittler bieten § 6b-Fonds exzellente Beratungschancen, erfordern aber auch eine hohe Transparenz. Diese drei Punkte erleichtern das Beratungsgespräch:

1. Fokus auf die Kernvorteile: Der doppelte Nutzen aus Steuerstundung und Liquiditätsgewinn durch den Hebel-Effekt ist das stärkste Argument. Eine einfache Beispielrechnung macht den Mehrwert für den Mandanten sofort greifbar.
2. Chancen und Risiken klar benennen: Bei einem § 6b-Fonds handelt es sich um eine unternehmerische Beteiligung. Das bedeutet, das Kapital ist langfristig gebunden und unterliegt Risiken bis hin zum Totalverlust. Prospektierte Renditen sind Prognosen, keine Garantien. Seit der Einführung des Kapitalanlagegesetzbuches (KAGB) unterliegen diese Fonds jedoch strengen Regeln und der Kontrolle durch die BaFin, was einen hohen Anlegerschutz gewährleistet.
3. Langfristigkeit betonen: Ein vorzeitiger Ausstieg ist nur eingeschränkt über den Zweitmarkt möglich und oft mit finanziellen Einbußen verbunden. Der Fonds ist eine strategische, langfristige Entscheidung zur Vermögensumschichtung, keine kurzfristige Spekulation.

Dazu sagt Experte Thomas Backs: „Wie bei der Suche nach wertvollen Trüffeln kommt es auch bei § 6b-Fonds auf die Qualität und die Herkunft an. Ein guter Berater zeichnet sich dadurch aus, dass er nicht nur die Chancen aufzeigt, sondern auch die unternehmerischen Risiken transparent macht und einen Fonds wählt, dessen Management und Strategie überzeugen. Langfristiger Erfolg basiert auf Vertrauen und Transparenz."



Transportlogistik als Investment: Die Solvium-Strategie im Porträt



Interview mit **Andre Wreth**,
Geschäftsführer Solvium Capital (oder Vorstand Solvium Gruppe)

Im Gespräch: Andre Wreth erläutert, wie Solvium als inhabergeführter Asset-Manager agiert und stetig Erträge durch Kontrolle der Wertschöpfungskette in der Transportlogistik generiert. Ein Einblick in die Vorteile verschiedener Asset-Klassen und die bemerkenswerte Erfüllungsquote bei Anlegerverträgen.

Herr Wreth, bestehen die Besonderheiten der Solvium-Gruppe und wohin steuern Sie auf lange Sicht?
Andre Wreth: Wir verstehen uns als inhabergeführter und vollständig integrierter Asset-Manager. Die Inhaberstruktur (95 % der Aktien sind im Besitz der Unternehmensleitung) sorgt bei uns für eine direkte Beteiligung der Eigentümer an der täglichen Geschäftsführung und an den zentralen Entscheidungen. Dadurch entsteht eine hohe Identifikation mit unseren Zielen und eine besondere Flexibilität im Tagesgeschäft – begünstigt durch kurze Abstimmungswege und einen vertrauten, langjährigen Mitarbeiterkreis. Die Eigentumsverhältnisse erlauben es uns, stets aus langfristigem Interesse an Stabilität, Ertrag und Verlässlichkeit zu handeln – das deckt sich immer mit den Interessen unserer Investoren und Vermittler, weshalb wir dies auch stets betonen.

Könnten Sie erläutern, wodurch sich Solvium von anderen Anbietern aus dem AIF- oder Vermögensanlagenbereich unterscheidet?
Andre Wreth: Die Aktivitäten von Solvium reichen als vollintegrierter Asset-Manager deutlich über das reine Investmentangebot hinaus. Ziel ist es, sämtliche Prozesse – von der Beschaffung über die Platzierung beim Mieter, Vermietung, Anschlussvermietung und Reparaturservices bis zum Verkauf nach dem ersten Lebenszyklus – unter Kontrolle zu halten. So schaffen wir optimale Ergebnisse sowohl für unsere Anleger als auch für unser Unternehmen.

Welche Gemeinsamkeiten sehen Sie zwischen den Bereichen Container, Wechselkoffer und Güterwagen, Herr Wreth?
Andre Wreth: In diesen Bereichen der Transportlogistik, die allesamt unter die Asset-Klasse Infrastruktur fallen, gibt es zahlreiche Gemeinsamkeiten – auch wenn sie in unterschiedlichen Bereichen eingesetzt werden. Die vermieteten Objekte erwirtschaften monatliche Erlöse. Auch Kosten wie Wartung und Reparatur fallen während der Mietlaufzeit grundsätzlich dem Mieter zu, und selbst bei Leerstand entstehen nur geringe Unterstellkosten, ohne dass laufende Personal- oder Betriebskosten anfallen. Zudem weisen alle 3 Bereiche ähnliche Rentabilitäten auf.

Welche spezifischen Merkmale sehen Sie in den jeweiligen Segmenten, Herr Wreth?
Andre Wreth: Jede der drei Assetklassen erfüllt eigene Funktionen: Container kommen auf dem Landweg, der Schiene und auf dem Wasser zum Einsatz; Wechselkoffer werden vor allem auf europäischen Straßen und Bahnen genutzt. Standardcontainer sind weltweit einsetzbar, wobei unser Investitionsschwerpunkt aktuell auf innerasiatischen Märkten mit wachsendem Konsumbedarf liegt – beispielsweise in Indien, Indonesien oder auf den Philippinen. Wechselkoffer sind vorwiegend für den zentraleuropäischen Paket- und Kurierverkehr elementar. Während sich Container an Fußmaßen orientieren, basieren Wechselkoffer auf metrischen Europaletten. Im Güterwagensegment liegt unser Hauptaugenmerk im zentraleuropäischen Normalspurbereich.

Herr Wreth, gibt es Überschneidungen oder Unabhängigkeiten in der Nachfrage zwischen den einzelnen Vermögenswerten?
Andre Wreth: Die Auslastungen und Bedarfe schwanken je nach Bereich, sodass eine starke Nachfrage in einer Sparte nicht unbedingt die anderen Bereiche beeinflusst. Größere Überkapazitäten gibt es praktisch nie, denn die Märkte reagieren flexibel auf Veränderungen des Angebots, indem beispielsweise neue Produktionen kurzfristig angepasst werden. Ein Investment, das intelligent in alle Teilbereiche streut, bietet neben Cashflow-basierter Ertragskraft auch mehr Sicherheit durch eine sehr heterogene Mieterstruktur.

Beliebteste Anbieter für Vermögensberater & Vermittler im Bereich Kryptowährungen

Im deutschsprachigen Raum gibt es mehrere Plattformen und Broker, die sich als führend und besonders beliebt im Bereich Kryptowährungen für Vermögensberater, Vermittler und Privatanleger etabliert haben. Hier die wichtigsten Anbieter, die 2025 besonders empfohlen werden:

1. Bitpanda
- Standort: Österreich (mit BaFin-Lizenz für Deutschland)
- Besonderheiten: Sehr benutzerfreundlich, breite Auswahl (über 200 Kryptowährungen), Sparpläne, Krypto-ETFs, hohe Sicherheitsstandards
- Geeignet für: Sowohl Privatanleger als auch beratende Vermittler

2. Trade Republic
- Standort: Deutschland
- Besonderheiten: Reguliert als deutsche Universalbank, sehr günstige Gebühren (1 € Pauschal je Trade, keine Depotkosten), über 50 Kryptowährungen, Sparpläne möglich
- Geeignet für: Einsteiger und Vermittler, die auf deutschsprachige und regulierte Lösungen setzen

3. eToro
- Standort: EU (Zypern), BaFin-reguliert für Krypto-Handel in Deutschland
- Besonderheiten: Große Krypto-Auswahl (>130 Coins), Social-Trading-Funktionen, CopyTrading, Einsteigerfreundlichkeit, CFD-Trading ebenfalls möglich
- Geeignet für: Vermittler mit Fokus auf innovative Social-Trading-Lösungen

4. Kraken
- Standort: USA (mit deutscher BaFin-Partnerschaft)
- Besonderheiten: Über 300 Kryptowährungen, hohe Sicherheitsstandards, 24/7 Support, Staking-Angebote
- Geeignet für: Vermittler mit fortgeschrittenen Anforderungen und hohen Handelsvolumen

5. Bison
- Standort: Deutschland (Börse Stuttgart)
- Besonderheiten: Sehr einfaches Onboarding, hohe Sicherheit, guter Ruf, App-basiert, über 27 Coins
- Geeignet für: Vermittler, die Wert auf deutsche Regulierung und Einsteigerfreundlichkeit legen

6. Bitvavo
- Standort: EU/NL (in Deutschland reguliert)
- Besonderheiten: Sehr günstige Gebühren (0,25%), große Auswahl (350 Coins), gutes Bewertungsergebnis
- Geeignet für: Vermittler, die Wert auf große Auswahl und geringe Kosten legen

7. Coinbase
- Standort: USA (weltweit bekannt)
- Besonderheiten: Über 90 Kryptowährungen, bewährte Plattform, einfache Bedienung, sehr gute App
- Geeignet für: Vielseitige Beratung, große Markenbekanntheit

Regulierung und Sicherheit sind für professionelle Vermittler besonders wichtig: Plattformen mit BaFin-Lizenz wie Bitpanda, Trade Republic, Bison oder Bitvavo gelten als besonders vertrauenswürdig für den deutschen Markt.

Beratungstools und Reporting: Viele Anbieter wie Bitpanda und Trade Republic bieten professionelle Tools für Berater/Vermittler, etwa für Berichte und Mandantenverwaltung.
Für Mandanten, die regelmäßig investieren möchten (z. B. Sparpläne), sind Anbieter wie Bitpanda und Trade Republic besonders geeignet.

Internationale Kunden und Diversifikationsoptionen: Plattformen wie Kraken und Coinbase sind für größere Portfolios und internationale Klienten sinnvoll.
Vermögensberater und Vermittler im Bereich Kryptowährungen greifen 2025 am häufigsten auf diese Anbieter zurück, die sowohl regulatorische Sicherheit als auch attraktive Handelspreise und professionelle Services bieten.

Immobilien

VermittlerPortfolio Informations-Vorschläge

Carestone: Partner für Senioren- und Pflegeimmobilien

Carestone, (carestone.com) deutschlandweit erfolgreicher Entwickler für Senioren- und Pflegeimmobilien, hat sich als zuverlässiger Partner für Vermittler und Berater etabliert. Mit über 25 Jahren Erfahrung hat das Unternehmen den Markt für Pflegeimmobilien als Kapitalanlage für private Investoren maßgeblich entwickelt und vorangetrieben.
Ein wesentlicher Vorteil einer Zusammenarbeit liegt im umfassenden Produkt- und Serviceangebot. Vertriebspartner erhalten Zugang zu einem kontinuierlich wachsenden, deutschlandweiten Portfolio an attraktiven Senioren-wohn- und Pflegeimmobilien. Dies sichert eine konstante Auswahl für Kunden in einem zukunftssicheren Markt, der durch den demografischen Wandel eine hohe Nachfrage erfährt.

Ein Alleinstellungsmerkmal ist die intensive Vertriebsunterstützung. Mit der Carestone Academy bietet das Unternehmen zertifizierte Schulungs- und Trainingsprogramme, die Vermittler zu Experten qualifizieren und gemäß § 34c GewO anrechenbar sind. Persönliche Ansprechpartner, ein "Sorglos-Paket" und zahlreiche digitale Vertriebstools runden die Unterstützung ab und gewährleisten einen reibungslosen Verkaufsprozess. Carestone differenziert sich durch seinen Plattform-Ansatz. Das Unternehmen versteht sich als ein Netzwerk, das die Expertise von Projektentwicklern, Betreibern, Bauunternehmen und Vertriebspartnern bündelt. Diese Synergie, kombiniert mit einer starken Projektpipeline und einem Fokus auf nachhaltige, von der DEKRA geprüfte Bauqualität, schafft eine verlässliche Basis für eine langfristige Zusammenarbeit.

Deutschland.Immobilien: Partner für Vermittler im Immobilienvertrieb

Deutschland.Immobilien (https://www.deutschland.immobilien/) überzeugt aktuell als Dienstleistungspartner für Vermittler und Berater durch ein breites Angebot, innovative Tools und umfassende Betreuung. Als Partner erhalten Vermittler Zugang zu einer eigens entwickelten Online-Software mit einer großen Auswahl attraktiver Immobilien aller relevanten Anlageklassen – von Wohnimmobilien bis hin zu Spezialobjekten. Das Servicepaket beinhaltet persönliche Unterstützung bei allen Abläufen, professionelle Vermarktungshilfen, Weiterbildungsangebote sowie die Koordination wichtiger Termine wie Besichtigungen oder Notartermine. Die moderne Maklersoftware und die individuelle Betreuung ermöglichen Maklern eine erhebliche Zeitersparnis und schaffen Raum für die intensive Beratung ihrer Kunden. Damit bietet die Zusammenarbeit eine effiziente, innovative Basis für nachhaltigen Unternehmenserfolg im Immobilienvertrieb – einfach und flexibel.

Domicil Real Estate Group: Attraktives Vertriebspartnermodell

Die Domicil Real Estate Group (www.domicil-group.de) ist aktuell ein attraktiver Dienstleistungspartner für Vermittler und Berater, die ihren Kunden renditestarke und wertstabile Immobilien vermitteln möchten. Vermittler profitieren von einem transparenten Tippgeber- oder Vertriebspartnermodell: Schon als Tippgeber ermöglichen sie ihren Kunden den Zugang zu geprüften Bestandsimmobilien – ganz ohne eigenes Immobilien-Know-how. Die Beratung übernimmt Domicil, die Provision ist stornofrei und eine enge Abstimmung sowie volle Transparenz sind garantiert. Makler, die selbst beraten wollen, erhalten exklusiven Zugriff auf den Objektbestand, persönliche Ansprechpartner, ein digitales Partnerportal und umfassende Unterstützungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten. Darüber hinaus überzeugt Domicil durch professionelle und bundesweite Abwicklung, Cross-Selling-Potenzial für weitere Finanzdienstleistungen und einen nachhaltigen Rundum-Service für Kunden – von der Finanzierung bis zur Verwaltung.

Kredit- und Finanzierungsvermittlung

Champions der Baufinanzierung – Wer Deutschlands Vermittler und Berater überzeugt

Die beliebtesten Anbieter für Finanzvermittler und Investmentberater im Bereich Baufinanzierung der letzten drei Jahre lassen sich anhand verschiedener aktueller Umfragen und Studien klar benennen. Sowohl die Beratungsqualität, die Fairness im Umgang mit Kunden als auch die Effektivkonditionen werden in den Rankings mehrfach jährlich von unabhängigen Instituten wie ServiceValue, Stiftung Warentest und dem Deutschen Institut für Service-Qualität verglichen und benotet.

Wer heute in Deutschland als Finanzvermittler oder Investmentberater tätig ist, navigiert in einem Markt voller feiner Unterschiede – doch einige Namen stechen in puncto Reputation, Service und Konditionen immer wieder deutlich hervor. Die letzten drei Jahre markierten einen kräftigen Wandel bortfallender Sorglos-Zinszeiten, zugleich aber auch ein Ringen um die Spitze bei Service, Transparenz und Beratungsqualität.

Die Aufsteiger und Konstanten im Ranking

In nahezu allen maßgeblichen Befragungen überzeugen Interhyp, Baufi24 und Dr. Klein konsequent die Finanzvermittler und Investmentberater. Diese drei Plattformen und Unternehmen bieten nicht nur einen besonders breiten Vergleich (über 500 bis 600 Banken als Partner), sondern auch eine mehrfach ausgezeichnete Beratungsstrecke – von Präsenz vor Ort bis zu digitalen Lösungen. Während Baufi24 und Interhyp für ihre schnelle Angebotserstellung und unkomplizierte Prozesse gelobt werden, punktet Dr. Klein zusätzlich mit der deutschlandweit größten Beraterdichte und besonders strukturierten Beratungswegen. Sie holen regelmäßig die Bestnoten bei Kundenzufriedenheit, Fairness und Angebotsvielfalt.

Vielseitigkeit und Kundennähe

Ein Trend in den letzten Jahren ist die kontinuierliche Verknüpfung typischer Direktbankangebote mit persönlicher Beratung: So bieten sowohl die ING als auch comdirect und die großen Sparda- oder PSD-

Banken sehr gute digitale Vergleichsrechner und punkten mit transparenten Konditionen. Vermittler wie Accedo, BauFi Direkt, Schwäbisch Hall oder Wüstenrot sammeln regelmäßig Bestnoten in den Fairness-Rankings von ServiceValue. Sie beeindrucken nicht nur mit ihren Konditionen, sondern gewinnen vor allem das Vertrauen der Berater durch Transparenz, schnelle Abwicklung und verlässliche Kommunikation.

Das aktuelle Top-Ranking 2025 (nach Auswertung aller Studien und Umfragen):

1. Interhyp – Der Platzhirsch mit führender Beratungsqualität und Marktabdeckung
2. Baufi24 – Der Technologieführer bei Vergleichsprozessen, mit viel Servicekompetenz
3. Dr. Klein – Starke Flächenpräsenz, größte Beraterdichte bundesweit
4. ING – Immer unter den Top-5 der Direktanbieter, sehr kundenstark im Zusammenspiel mit Vermittlern
5. comdirect – Die Benchmark bei Onlinebanken in Kooperationen
6. Accedo, BauFi Direkt, Schwäbisch Hall, Wüstenrot – Je nach Fachjury und Studie teils punktgleich, Top in Fairness und Service

Dieses Ranking spiegelt wider: Die beste Baufinanzierung für Berater entsteht dort, wo Marktbreite, Beratungsqualität und digitale wie persönliche Nähe Hand in Hand gehen.



Quelle: © m.mphoto - AdobeStock.com

VermittlerPortfolio Informations-Vorschläge

finanzcheckPRO.de: Partner für Vermittler und Makler in der Kreditvermittlung

In der dynamischen Finanzwelt erweist sich FinanzCheckPro.de als bevorzugter Partner für Finanzberater und Versicherungsmakler. Als Marke von FINANZCHECK.de, einem führenden Online-Vergleichsportal, teilt die Plattform ihre bewährte Technologie und Expertise im Kreditgeschäft.

Durch die klare Fokussierung auf Ratenkredite können Partner ihr Dienstleistungsspektrum souverän erweitern und am attraktiven Konsumentenkreditmarkt partizipieren. Sie erhalten Zugang zu den Produkten zahlreicher Banken und bieten ihren Kunden maßgeschneiderte Lösungen. Die Zusammenarbeit zeichnet sich durch attraktive, stornofreie Provisionen und einen für Kunden SCHUFA-neutralen Vergleichsprozess aus.

Dieses Modell stärkt nicht nur die Kundenbindung, indem es Abwanderung zur Hausbank verhindert, sondern eröffnet auch Cross-Selling-Potenziale. So wird die Vermittlung von Krediten zu einer gewinnbringenden Erweiterung des eigenen Portfolios.

Procheck.de: Der digitale Wegbereiter in der Kreditvermittlung

Procheck.de, erreichbar unter www.procheck24.de, ist ein führender Dienstleistungspartner für Vermittler und Versicherungsmakler im Bereich der Kreditvermittlung. Als eigenständiges Unternehmen, das die Technologie von CHECK24 für den B2B-Bereich optimiert, bietet es seinen über 80.000 Vertriebspartnern eine leistungsstarke Plattform.

Die Vorteile einer Zusammenarbeit liegen in der Kombination aus modernster Technologie, breitem Marktzugang und persönlichem Service. Vermittler erhalten Zugriff auf die Angebote von über 20 Partnerbanken und profitieren von exklusiven Zinskonditionen, die oft vorteilhafter sind als die der Hausbank des Kunden. Der gesamte Prozess der Kreditvermittlung ist zu 100% digitalisierbar – von der schufaneutralen Konditionsanfrage bis zur elektronischen Unterschrift, was die Abwicklung erheblich beschleunigt. Ein kürzlich überarbeitetes CRM-System sorgt für eine effiziente und transparente Bearbeitung, auch mobil.

Procheck.de unterscheidet sich von Mitbewerbern durch mehrere Faktoren. Die Plattform war der erste B2B-Anbieter, der die vollständig digitale Abschlussmöglichkeit für Kredite einführte. Ein besonderes Merkmal ist die sekundenschnelle Berechnung der kundenindividuellen Annahmewahrscheinlichkeit bei jeder Bank. Zudem werden alle Kreditanfragen durch Experten geprüft und optimiert, um die Erfolgschancen zu erhöhen. Dieser umfassende Maklerservice, ergänzt durch stornofreie Provisionen, ermöglicht es Vermittlern, sich voll auf die Kundenberatung zu konzentrieren.

Dienstleistungspartner

VermittlerPortfolio Informations-Vorschläge

App Riori: Digitaler Rechtsexperte im Maklerallтag

In der zunehmend digitalisierten Versicherungsbranche ist rechtliche Absicherung für Vermittler und Makler unerlässlich. App Riori (www.app-riori.de) positioniert sich hier als führender Dienstleistungspartner, der technologische Effizienz mit juristischer Expertise verbindet. Die Plattform ermöglicht es, mit nur drei Klicks einen juristisch geprüften und aktuellen Maklervertrag zu erstellen.

Der entscheidende Vorteil liegt in der direkten Anbindung an die renommierte Kanzlei Michaelis, die auf Versicherungsrecht spezialisiert ist. Nutzer erhalten Zugriff auf über 100 Musterdokumente, Verträge und essenzielle Klauseln, wie die erweiterte Rechtsnachfolgeklausel oder eine Schadenunterstützungsklausel. Dies minimiert den Verwaltungsaufwand und schafft eine solide rechtliche Basis für die tägliche Arbeit.

Im Gegensatz zu reinen Softwareanbietern bietet App Riori eine juristische „Toolbox".Einzigartig ist die Kombination aus Dokumentenerstellung, der Möglichkeit zur Integration in gängige Maklerverwaltungsprogramme und Mehrwertdiensten wie einem Zertifikat für anwaltliche Schadenunterstützung . Damit optimiert App Riori nicht nur Prozesse, sondern stärkt auch die rechtliche Position und Servicequalität des Maklers gegenüber dem Mandanten.

Hans John: Spezialist für Vermögensschadenhaftpflicht als Partner des Vermittlers

Für Versicherungsmakler ist eine verlässliche Vermögensschadenhaftpflicht (VSH) existenziell. Die Hans John Versicherungsmakler GmbH (haftpflichtexperten.de) positioniert sich hier als führender Spezialmakler, der seit 1989 tiefgreifendes Fachwissen mit innovativen Lösungen verbindet. Ein wesentlicher Vorteil der Zusammenarbeit sind die exklusiven Deckungskonzepte, die weit über den Marktstandard hinausreichen und kontinuierlich an neue Risiken, wie den Einsatz von KI oder die Tätigkeit als Influencer, angepasst werden. Mit der Erfahrung aus der Betreuung von über 12.000 Kunden bietet das Unternehmen umfassenden Service von der Risikoanalyse bis zur Schadenbegleitung.

Vom Wettbewerb hebt sich Hans John durch einen ganzheitlichen Ansatz ab. Eine eigene Schadensabteilung mit Volljuristen unterstützt aktiv im Ernstfall, was bei Versicherern Gewicht hat und Prozesse beschleunigt. Partner profitieren zudem von einem starken Netzwerk, Weiterbildungsangeboten und einem prämienfreien 25-Mio.-Euro-Gruppenexzedenten für Großschäden. Diese Kombination aus Spezialisierung, innovativen Produkten und umfassender rechtlicher Unterstützung macht Hans John zu einem bevorzugten Dienstleistungspartner für Vermittler.

Vermittlerdeckung.de: Maßgeschneiderte Sicherheit für Vermittler und Versicherungsmakler

Mit Vermittlerdeckung.de betritt ein Dienstleistungspartner die Bühne, der die Sprache von Finanzberaterinnen, Finanzberatern und Versicherungsmaklern seit über 90 Jahren aus dem Effeff versteht – durch die Spezialisierung von CGPA Europe auf Vermögensschaden-Haftpflicht für Vermittler und die daraus gewachsene Exzellenz in Deckung, Service und Solidität. Das Herzstück ist eine All-Risk-Architektur mit Best-Leistungs-Garantie, die in der Breite und Tiefe des Schutzes Maßstäbe setzt – inklusive flankierender Servicebausteine wie anwaltlicher Telefonflatrate, Ombudsmann- und BaFin-Deckung in Kooperation mit der Kanzlei Michaelis, wenn es darauf ankommt, schnell und präzise juristische Unterstützung zu erhalten. Hinter der Adresse www.vermittlerdeckung.de steht die CGPA Europe Underwriting GmbH in München, ein unabhängiger Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit mit beeindruckender Solvabilitätsquote, klarer Fokussierung und bedienfreundlichen Online-Rechnern für transparente, courtageneutrale Nettoprämien. Wenn Verantwortung, Reichweite und Reaktionsgeschwindigkeit zählen, liefert dieses Konzept die professionelle Ruhe im Risiko – damit Beratung Wirkung entfalten kann.



Quelle: © naka - AdobeStock.com

JuraDirekt: Partner für Vermittler und Makler im Bereich Vollmachten

JuraDirekt hat sich als einer der führenden Dienstleister für Vermittler und Versicherungsmakler im Bereich Vollmachten etabliert. Was macht die Zusammenarbeit attraktiv?

JuraDirekt (www.juradirekt.com) bietet anwaltlich geprüfte und stets aktuelle Vollmachten, die individuell auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten werden. Vermittler profitieren von einem einfachen, digitalen Prozess: Von der Datenerfassung bis zur fertigen Vollmacht begleitet JuraDirekt mit persönlichem Service und Festpreisen. Besonders hervorzuheben ist der 24/7-Notfallservice, der Kunden und deren Familien jederzeit unterstützt – organisatorisch, rechtlich und emotional. Auch die physische und digitale Hinterlegung der Dokumente sowie die Eintragung im Zentralen Vorsorgeregister sind inklusive.

Im Unterschied zu vielen Mitbewerbern setzt JuraDirekt auf eine enge Zusammenarbeit mit spezialisierten Rechtsanwaltskanzleien, laufende Aktualisierung der Dokumente und TÜV-zertifizierte Servicequalität.

Eine Partnerschaft mit JuraDirekt ermöglicht es Vermittlern, sich deutlich vom Wettbewerb abzuheben. Sie schließen eine kritische Vorsorgelücke bei ihren Kunden, von denen etwa 90% über keine ausreichenden Vollmachten verfügen. Dies stärkt nicht nur die Kundenbindung, sondern schafft auch Potenziale zur Neukundengewinnung, beispielsweise über Empfehlungen .Partner können ihren Kunden zudem Sonderkonditionen anbieten.

BadenCollect: Partner für Vermittler und Versicherungsmakler im Forderungsmanagement

Im heutigen Wettbewerbsumfeld sind Vermittler und Versicherungsmakler auf zuverlässige Partner angewiesen, die ihnen helfen, als zusätzliche Dienstleistung für ihre Kunden und Mandanten offene Forderungen effizient und diskret zu realisieren. BadenCollect (www.badencollect.de) überzeugt hier als moderner Dienstleister durch einen vollständig IT-gestützten Workflow, der Zeit und Kosten spart. Das Unternehmen übernimmt alle Forderungen – auch Kleinstbeträge ab einem Euro – und entlastet seine Partner, indem nach Abgabe der Forderungen keine Rückfragen mehr nötig sind. So bleibt mehr Zeit fürs Kerngeschäft.

Die Vorteile einer Zusammenarbeit sind vielfältig. Ein wesentlicher Punkt ist die Bearbeitung aller unbezahlten Forderungen der letzten drei Jahre, unabhängig von deren Höhe. Insbesondere ist BadenCollect darauf spezialisiert, auch Kleinst- und Miniforderungen (unter 50 €) erfolgreich beizutreiben, die von Unternehmen sonst häufig ausgebucht werden. Dies führt zu einer direkten Verbesserung der Liquidität. Das Team aus Forderungsexperten und Anwälten analysiert bei neuen Kunden zudem den gesamten Rechnungsprozess und gibt wertvolle Hinweise zur Optimierung von Zahlungszielen, um das Mahnwesen effizienter zu gestalten. Wodurch unterscheidet sich BadenCollect von Mitbewerbern? Ein klares Differenzierungsmerkmal ist die Bereitschaft, auch Forderungen zu übernehmen, bei denen andere Dienstleister bereits erfolglos waren.


Quelle: © SFIO CRACHO - Fotolia.com


Quelle: © luedesign - AdobeStock.com

Lawtech Group: Innovativer Partner bei Finanzierung von Rechtsstreitigkeiten für Kunden

Die Lawtech Group (www.lawtechgroup.de) ist ein führender Anbieter für Investmentvehikel in Prozesskosten und spezialisiert auf die Finanzierung von Rechtsstreitigkeiten, insbesondere im Lebensversicherungs- und Kapitalanlagemarkt. Vermittler und Versicherungsmakler profitieren von einer Kooperation gleich mehrfach: Sie erhalten Zugang zu einer einzigartigen Kombination aus juristischer, mathematischer und datenbasierter Expertise, die eine präzise Analyse und erfolgreiche Abwicklung von Rückabwicklungsansprüchen ermöglicht.

Ein entscheidender Vorteil ist die kostenfreie Berechnung für Kunden und Partner – ohne Verpflichtungen. Die Lawtech Group bietet zudem attraktive Vergütungsmodelle und eine umfassende Betreuung durch Experten. Die KI-gestützte Risikoprüfung und der Einsatz moderner Predictive-Analytics-Algorithmen sorgen für eine hohe Erfolgsquote von über 90 % bei finanzierten Prozessen. Vermittler erhalten so innovative Lösungen und stärken ihre Kundenbindung durch exklusive Mehrwerte.

Dreifach.ai: KI-Copilot für den modernen Versicherungsmakler

In der dynamischen Welt der Versicherungsvermittlung erweist sich dreifach.ai (www.dreifach.ai) als interessanter Partner für Makler, die das Potenzial künstlicher Intelligenz (KI) nutzen möchten. Das Unternehmen, gegründet von Branchenkenner Thorben Schlätzer, hat sich darauf spezialisiert, maßgeschneiderte KI-Lösungen speziell für Versicherungsmakler zu entwickeln. Der entscheidende Vorteil einer Zusammenarbeit liegt im Fokus auf Flexibilität und schnelle Erfolge. Anstatt auf träge Großkonzerne zu zielen, unterstützt dreifach.ai gezielt kleine und mittelständische Maklerbetriebe, die durch ihre Agilität rasch von KI profitieren können.

Die Kooperation ermöglicht es Maklern, zeitintensive Routineaufgaben wie die E-Mail-Bearbeitung oder die Datenextraktion aus Dokumenten zu automatisieren. Dadurch gewinnen Vermittler wertvolle Zeit, um sich auf ihre Kernkompetenz zu konzentrieren: die persönliche und empathische Kundenberatung. Dreifach.ai versteht sich nicht als Disruptor, sondern als Unterstützer, der die Effizienz steigert, ohne den menschlichen Experten zu ersetzen.

Muffintech: KI-Partner für den modernen Versicherungsvertrieb

Für Versicherungsmakler und -vermittler, die ihre Effizienz steigern und den Umsatz erhöhen möchten, etabliert sich muffintech.ai (muffintech.ai) als ein führender Dienstleistungspartner. Das Unternehmen bietet eine auf die Versicherungsbranche spezialisierte Conversational AI, die als intelligenter Assistent den Arbeitsalltag optimiert.

Ein wesentlicher Vorteil der Zusammenarbeit liegt in der signifikanten Zeitersparnis. Die KI, trainiert mit dem Wissen aus über 30.000 Branchengesprächen und erfolgreich bestandener 34D-Prüfung, übernimmt rund um die Uhr Routineaufgaben. Dazu gehören die Vorqualifizierung von Leads, die Beantwortung von Standardanfragen zu Produkten und Tarifen sowie die Unterstützung im After-Sales-Service, etwa bei der Aufnahme von Adressänderungen oder Schadensmeldungen. Vermittler werden so von repetitiven Tätigkeiten entlastet und gewinnen wertvolle Zeit für das Kerngeschäft: die persönliche und qualitativ hochwertige Kundenberatung und den Abschluss.

Zudem fördert der KI-Bot aktiv die Leadgenerierung und den Direktvertrieb. Er kann Kunden durch Angebote führen und Cross-Selling-Potenziale identifizieren, was direkt zur Umsatzsteigerung beiträgt. Mit hoher Priorität auf Datensicherheit und einer modularen Struktur lässt sich die Lösung nahtlos und sicher in die eigenen Systeme integrieren, ohne sensible Daten an Dritte weiterzugeben.

I.B.E.: Partner für Vermittler und Versicherungsmakler im Benefit-Markt

I.B.E. Benefit, ein Geschäftsbereich der I.B.E. Institut für betriebliches Entgeltmanagement GmbH, präsentiert sich 2025 als wegweisender Partner für Finanzberater und Versicherungsmakler. Mit langjähriger Erfahrung, Innovationskraft und einer kompromisslos digitalen Benefit-Plattform ermöglicht I.B.E. (www.institut-be.de) die effiziente Verwaltung von steuerfreien Gehaltsextras und bietet damit Unternehmen jeder Größe eine Lösung, die sonst nur Großkonzerne leisten können. Die einzigartige Kombination aus der I.B.E. PRIMECARD, PRIME COUPON und zahlreichen weiteren Optionen verschafft Mitarbeitern Monat für Monat neue Wahlmöglichkeiten – ganz ohne administrativen Mehraufwand für die HR-Abteilung. Transparente Preisgestaltung, geprüfte Rechtskonformität und ein intuitives Verwaltungstool setzen Standards, von denen auch Vermittler maßgeblich profitieren. Mit über 2.200 Unternehmenskunden steht I.B.E. für Technologie, Fairness und dauerhafte Betreuung. Die Zusammenarbeit mit I.B.E. bedeutet für Makler:
weniger Verwaltungsaufwand, hohe Akzeptanz bei Kunden und ein breites, gesetzeskonformes Portfolio an steuerfreien Benefits.



Quelle: © metamorworks - AdobeStock.com

Vertragshilfe24: Partner für Rückabwicklung und Optimierung von Lebens- und Rentenversicherungen

Vertragshilfe24 (www.vertragshilfe24.de) etabliert sich 2025 als bevorzugter Dienstleistungspartner für Vermittler und Versicherungsmakler, insbesondere bei der Rückabwicklung und Optimierung von Lebens- und Rentenversicherungen. Der Markt ist enorm: Viele Versicherte sind enttäuscht über niedrige Auszahlungen oder Renditen, wünschen aber rechtssicheren und effizienten Ausstieg aus Altverträgen. Vertragshilfe24 ermöglicht Vermittlern, ihren Kunden eine kostenlose Vertragsprüfung anzubieten und so finanzielle Vorteile bis zu 200% über dem Rückkaufswert zu realisieren. Die Kooperation bietet Maklern zahlreiche Pluspunkte: Sie greifen auf ein stark wachsendes Dienstleistungsfeld zu, erhöhen ihre Unabhängigkeit und müssen keine Produkte verkaufen. Die Provisionen sind zuverlässig, während Haftungsrisiken durch Expertenberatung und juristische Begleitung deutlich minimiert werden. Fortschrittlich sind die digitalen Abläufe und KI-gestützten Analysen, die eine schnelle und qualifizierte Bearbeitung gewährleisten. Damit positioniert sich Vertragshilfe24 als innovativer und vertrauenswürdiger Partner in Zeiten zunehmender Komplexität und Regulierung.



Wechselpilot: Partnerschaft zur Energiekosten-Optimierung

Für Vermittler und Versicherungsmakler ist wechselpilot.com ein attraktiver Dienstleistungspartner, um das eigene Serviceportfolio um die Optimierung von Energieverträgen zu erweitern und die Kundenbindung zu stärken. Ein zentraler Vorteil der Kooperation ist der minimale Aufwand für den Partner: Wechselpilot übernimmt den gesamten, jährlich wiederkehrenden Wechselprozess sowie den kompletten Kundensupport . Vermittler profitieren von einem attraktiven Vergütungsmodell, das eine Provision auf die tatsächliche Ersparnis ihrer Kunden vorsieht, und können ihren Erfolg über ein Partnerportal verwalten.

Der entscheidende Unterschied zu Mitbewerbern liegt in der Unabhängigkeit. Wechselpilot finanziert sich nicht über Anbieterprovisionen, sondern über eine erfolgsbasierte Gebühr von 20% der realisierten Ersparnis. Dadurch wird sichergestellt, dass die Tarifempfehlungen ausschließlich im Interesse des Kunden erfolgen. Dieser transparente Service von geprüften Anbietern, bei dem der Kunde die letzte Entscheidung trifft, wurde von der Stiftung Warentest als "sehr empfehlenswert" ausgezeichnet.

Altergy: Partner für den Einstieg in den lukrativen Energiemarkt

Für Versicherungsmakler und Vermittler eröffnet die Erweiterung des eigenen Portfolios um den Energievertrieb eine strategische Chance zur Umsatzsteigerung und Kundenbindung. Eine Partnerschaft mit einem spezialisierten Dienstleister wie der Altergy GmbH (https://altergy.de) ist hierbei ein entscheidender Erfolgsfaktor. Altergy positioniert sich als Full-Service-Dienstleister im Energievertrieb, der Maklern den unkomplizierten Zugang zu diesem lukrativen Geschäftsfeld ermöglicht.

Die Zusammenarbeit bietet handfeste Vorteile. Makler können ihre bestehenden, auf Vertrauen basierenden Kundenbeziehungen nutzen, um als kompetente Berater auch bei Strom- und Gasverträgen aufzutreten. Dies schafft nicht nur attraktive und nachhaltige Provisionserträge, sondern erhöht auch den Wert jedes einzelnen Kundenmandats. Indem Makler ihren Kunden helfen, Energiekosten zu optimieren, schaffen sie finanzielle Freiräume, die wiederum für Versicherungsprodukte genutzt werden können.

Ein zentraler Vorteil der Kooperation liegt in der professionellen Abwicklung durch Altergy. Als Experte übernimmt der Dienstleister den gesamten Prozess – von der Beratung und Angebotserstellung bis zur Vertragsabwicklung. Dies entlastet den Makler von administrativem Aufwand und komplexen Details des Energiemarktes, sodass er sich voll auf seine Kernkompetenz, die Kundenbetreuung, konzentrieren kann. Durch den Zugriff auf das Know-how und das Lieferanten-Netzwerk eines Spezialisten wird eine qualitativ hochwertige Beratung sichergestellt, die das Vertrauen der Kunden weiter stärkt und den Makler als umfassenden Ansprechpartner für wichtige Haushalts- und Unternehmensausgaben positioniert.

Maklerpools

Die derzeit beliebtesten Maklerpool-Anbieter

Im Spannungsfeld zwischen Wachstum, Unabhängigkeit und Digitalisierung ist der Markt der Maklerpools seit Jahren in Bewegung. Neue Studien und Umfragen der vergangenen drei Jahre zeigen: Die Favoriten der Vermittler verschieben sich, Kriterien wie persönliche Ansprache, technischer Service und Eigentümerstruktur gewinnen an Bedeutung. Doch wer sind die heimlichen und offensichtlichen Sieger?

Eindeutig dominiert nach wie vor Fonds Finanz den Markt der Maklerpools – sowohl nach Roherträgen als auch bei den wichtigsten Geschäftsvolumina. Mit einem Rohertrag von rund 76,6 Millionen Euro und über 31.000 angeschlossenen Maklern bleibt der Branchenriese aus München auch 2025 an der Spitze der Hitlisten, wie etwa die Rankings von Cash und AssCompact bestätigen. Auf den Plätzen folgen Jung, DMS & Cie., Netfonds, Blau direkt und die Genossenschaft VEMA, jeweils mit starken Wachstumsraten und individuellem Profil.

Favoriten der Makler: Qualität vor Quantität?

Die jährlich von AssCompact und ServiceValue veröffentlichten Studien setzen andere Schwerpunkte: Hier werden nicht nur harte Zahlen, sondern vor allem die Zufriedenheit und Prioritäten der Maklerschaft abgefragt. Besonders auffällig: VEMA hat im Maklervotum zuletzt Fonds Finanz als Spitzenreiter in zentralen Geschäftssparten wie Vorsorge/Leben, Kranken und Sach/HUK überholt. In diesen Segmenten bevorzugen unabhängige Vermittler zunehmend genossenschaftliche Modelle und persönliche Betreuung. Blau direkt etabliert sich mit innovativen Technologien auf Rang drei.

ServiceValue & Fairness: Die neue Benchmark

Auch in der aktuellen ServiceValue-Studie sind VEMA, Fonds Finanz, Blau direkt, aber auch Pools wie Apella und BCA bei den Vermittlern sehr hoch im Kurs, vor allem wenn Service, digitale Infrastruktur und Fairness gegenüber Maklerinteressen bewertet werden. Hier punkten vor allem Pools mit klarer Bestandszuweisung, kontinuierlicher technischer Entwicklung und transparenter Kommunikation. Die Umfrage bezieht 779 Maklerurteile und mehrere Leistungsmerkmale wie Maklerbetreuung, Produkte, Schulungen und Angebotssoftware ein.

Was für Vermittler wirklich zählt – die neue Ära der Pools

Die jüngsten Umfragen zeigen: Unabhängigkeit, persönliche Betreuung und Innovationskraft sind die entscheidenden Faktoren bei der Poolwahl. Viele Vermittler fordern eine transparente Eigentümerstruktur und erwarten, dass Bestände klar dem Maklerhaus gehören. Persönliche Ansprechpartner, breite Produktauswahl sowie smarte Softwarelösungen für das Tagesgeschäft gewinnen an Bedeutung. Die VEMA-Genossenschaft punktet hier besonders bei kleineren und mittelständischen Vermittlern, während Fonds Finanz und Blau direkt ihren Vorsprung durch Entwicklung im Digitalbereich sichern.



VermittlerPortfolio Informations-Vorschläge

FondsFinanz:

Als größter Allfinanz-Maklerpool Deutschlands bietet FondsFinanz (www.fondsfinanz.de) ein riesiges Produktangebot mit über 500 Gesellschaften und mehreren 100.000 Tarifoptionen, wodurch Makler ihren Kunden stets die besten Lösungen bieten können. Besonders hervorzuheben sind die prämierte Servicequalität, innovative Beratungstools und eine Vielzahl digitaler Anwendungen, die den Arbeitsalltag effizient und rechtssicher gestalten. Ein Alleinstellungsmerkmal ist der neu entwickelte Klauselbogen für Betriebshaftpflichtversicherungen, der kostenfrei eine Leistungsverbesserung für Standardtarife schafft.

Ein entscheidender Vorteil der Zusammenarbeit: Makler bleiben zu 100% unabhängig, es gibt weder Mindestumsatz noch Monatsgebühren. Die FondsFinanz bietet zudem eine Best-Provisionsgarantie und schnelle Auszahlungen. Persönliche Ansprechpartner, umfassende Weiterbildungsangebote und ein starkes Netzwerk runden das Angebot ab.

Jung, DMS & Cie.:

Jung, DMS & Cie. (www.jungdms.de) ist eine führende Service- und Technologieplattform für Vermittler und Makler. Der Erfolg des Unternehmens basiert auf der intelligenten Kombination von innovativer Technologie und persönlicher Unterstützung, was den angebundenen Partnern entscheidende Vorteile im Wettbewerb sichert.

Die Vorteile einer Zusammenarbeit liegen maßgeblich in der "Advisortech"-Strategie, bei der digitale Werkzeuge wie die Kunden-App "allesmeins", Vergleichsrechner und ein umfassendes Maklerverwaltungsprogramm den Berater gezielt entlasten und nicht ersetzen. Dies schafft wertvolle Zeit für das Kerngeschäft: die individuelle Kundenberatung. Partner profitieren zudem von einem Zugriff auf eine breite Produktpalette, die nahezu alle spartenübergreifenden Bereiche wie Versicherungen, Investment und Finanzierungen abdeckt. Darüber hinaus stehen persönliche Ansprechpartner und Vertriebsleiter zur Seite, die mit verkaufsfertigen Marketingmaterialien und professionellen Informationen unterstützen.

Im Unterschied zu vielen Mitbewerbern verfolgt Jung, DMS & Cie. einen ganzheitlichen Ansatz, der weit über die Dienstleistungen eines klassischen Maklerpools hinausgeht. Die Plattformtechnologie ist darauf ausgelegt, verschiedene Geschäftsmodelle zu unterstützen, von freien Vermittlern bis hin zu Ausschließlichkeitsorganisationen. Durch strategische Übernahmen von Konkurrenten wie Top Ten wird das Serviceangebot kontinuierlich erweitert und die Expertise, insbesondere im Investmentbereich, gestärkt.


Quelle: © Hero Design - AdobeStock.com

Blau Direkt:

Blau direkt etabliert sich als führender Dienstleistungspartner für Versicherungsmakler durch konsequente technologische Innovation. Für Vermittler, die ihre Effizienz steigern und sich auf die Kundenberatung konzentrieren möchten, bietet eine Partnerschaft entscheidende Vorteile.
Ein Kernvorteil ist die All-in-One-Systemwelt, die Poolgeschäft und Direktvereinbarungen auf einer Plattform vereint und den Wechsel zwischen Systemen überflüssig macht. Makler erhalten Zugang zu über 200 Versicherern und profitieren von exzellenten Konditionen.

Im Unterschied zum Wettbewerb liegt der Fokus stark auf digitalen Werkzeugen wie der Endkunden-App "simplr", die Kunden eine eigenständige Vertragsverwaltung ermöglicht und so die Kundenbindung stärkt. Blau direkt (www.blaudirekt.de) verzichtet zudem auf Umsatzvorgaben, was eine unabhängige Beratung sicherstellt. Das Unternehmen positioniert sich als Technologieführer, der Maklern durch eine hochmoderne Infrastruktur und KI-gestützte Systeme den Verwaltungsaufwand minimiert und hilft, sich zukunftssicher aufzustellen. Diese Kombination aus Technologie, Marktzugang und Support macht blau direkt zu einem strategischen Partner für moderne Makler.

VEMA:

Die VEMA Versicherungsmakler Genossenschaft eG ist aktuell einer der führenden Dienstleistungspartner für Vermittler und Versicherungsmakler im Bereich Beratungsunterstützung. Was macht die Zusammenarbeit attraktiv?

VEMA (www.vema-eg.de) bietet als genossenschaftlicher Verbund maßgeschneiderte Lösungen: Von Maklern für Makler gegründet, bündelt sie die Interessen ihrer Mitglieder und verhandelt exklusive Sonderkonditionen, die für Einzelmakler unerreichbar wären. Die zentrale Plattform „VEMAextranet" vereinfacht alle Prozesse – von der Bedarfsermittlung über Beratung, Produktauswahl und Dokumentation bis zum Vertragsabschluss. Digitale Tools, eigene Tarifrechner und innovative Deckungskonzepte sorgen für Effizienz und Qualität. Besonders hervorzuheben sind die IDD-konformen, kostenlosen Weiterbildungsangebote und die persönliche fachliche Unterstützung durch erfahrene Mitarbeiter.

Im Unterschied zu diversen Mitbewerbern setzt VEMA auf hohe Aufnahmekriterien, eine starke Gemeinschaft und kontinuierliche Innovation. So profitieren Partner von exklusiven Produkten, technischer Unterstützung und einer starken Community – ohne ihre Eigenständigkeit aufzugeben.

BCA:

Die BCA AG hat sich als einer der führenden Dienstleistungspartner für unabhängige Vermittler und Versicherungsmakler etabliert. Ihr Erfolgsgeheimnis liegt in einer Kombination aus innovativer Technologie, persönlicher Betreuung und einem umfassenden Produktportfolio. BCA (www.bca.de) bietet nicht nur Zugang zu über 9.000 Produkten aller relevanten Anbieter, sondern unterstützt Makler mit der digitalen Beratungsplattform DIVA, die Prozesse effizient und transparent macht. Die persönliche Betreuung, individuelle Beratung und die Möglichkeit, Bestände und Kundendaten jederzeit im Blick zu behalten, sorgen für eine hohe Zufriedenheit und Effizienz im Arbeitsalltag.

Ein Alleinstellungsmerkmal ist die BCA-Maklerrente, die eine lebenslange Vergütung der Courtageeinnahmen und damit Planungssicherheit bietet. Zudem profitieren Partner von einer modularen Vermögensschadenhaftpflicht und exklusiven Kooperationen, etwa mit VEMA.

Deutsche Gesellschaft für Ruhestandsplanung - der KI-Pool:

Erfolgsfaktor Digitalisierung: Warum die Deutsche Gesellschaft für RuhestandsPlanung zum Schlüsselpartner für Makler werden kann? Die Deutsche Gesellschaft für RuhestandsPlanung mbH (www.Deutsche-Ruhestandsplanung.de) bietet Finanzvermittlern und Versicherungsmaklern einen modernen, digitalen Maklerpool und ein einzigartiges KI-Kompetenzzentrum, das den Beratungsalltag verändert. Vermittler profitieren von leistungsstarken Online-Tools und automatisierten Prozessen für die effiziente Verwaltung von Anträgen, Courtagen und Beständen. Das Unternehmen bietet zudem innovative Services rund um Investments, Immobilien, Photovoltaik und exklusive Experten-Sprechstunden, die regelmäßig praxisnahes Know-how vermitteln. Fortbildungen, Webinare und Marketingunterstützung sorgen für eine professionelle Positionierung und starke Wettbewerbsfähigkeit im Markt.

Dank KI-gestützter Lösungen werden individuelle Werbekampagnen, hochwertige Beratungsinhalte und moderne Landingpages erstellt – so gewinnen Makler neue Kunden. Die Zusammenarbeit garantiert Unabhängigkeit, höchste Konditionen und flexible Produktwelten, während regelmäßige Weiterbildungen und Coaching Calls den Wissenstransfer sichern. Die DGfRP ist der Wachstumspartner für Vermittler, die ihre Expertise ausbauen und zukunftssicher arbeiten möchten.

SDV AG:

Die SDV AG positioniert sich als Servicedienstleister für Versicherungsmakler, der weit über die Funktionen eines klassischen Maklerpools hinausgeht. Für Vermittler, die ihre Vertriebsunterstützung optimieren wollen, bietet eine Partnerschaft Vorteile, die sich aus einem individuellen Serviceverständnis und innovativen Lösungen speisen.

Ein zentraler Vorteil der Zusammenarbeit ist das White-Label-Prinzip, bei dem der Makler stets der alleinige Ansprechpartner für seine Kunden bleibt und die Hoheit über seinen Bestand behält. Dies stärkt die eigene Marke, während die SDV AG (www.sdv.ag) im Hintergrund die komplette Geschäftsabwicklung übernimmt und das Backoffice entlastet. Makler können sich so auf ihr Kerngeschäft – die Kundenberatung – konzentrieren, was zu Kosten- und Zeitersparnis führt.

Von Mitbewerbern unterscheidet sich die SDV AG durch ihren Anspruch, kein anonymer Konzern, sondern ein nahbarer Partner zu sein. Dies ermöglicht maßgeschneiderte Lösungen statt Services von der Stange. Ein Alleinstellungsmerkmal ist der unabhängige Gutachterservice im Gewerbebereich, der von allen Versicherern akzeptiert wird und den Prozess für Makler und Kunden erheblich vereinfacht. Zudem bietet die Digitalisierungsplattform "myInsure" eine ganzheitliche All-in-one-Lösung zur Effizienzsteigerung. Als unabhängiges Tochterunternehmen der SIGNAL IDUNA Holding verbindet die SDV AG die Flexibilität eines Mittelständlers mit der finanziellen Stabilität eines Großkonzerns.



Quelle: © Kacob Lund - AdobeStock.com

vfm-Verbund:

Der vfm-Verbund (www.vfm.de) ist für Versicherungsmakler und Vermittler ein bevorzugter Dienstleistungspartner, der umfassende Unterstützung bietet, damit diese sich auf ihr Kerngeschäft – die Beratung – konzentrieren können. Die Vorteile einer Zusammenarbeit sind vielfältig und zielen auf eine nachhaltige Stärkung des Maklerunternehmens ab.

Ein zentraler Vorteil liegt im breiten Leistungsspektrum, das von der rechtlichen Begleitung über die Prozessoptimierung bis hin zur Vertriebsunterstützung reicht. Partner erhalten Zugang zu den Produkten von über 100 Versicherungs- und Finanzanbietern und können so unabhängig beraten. Technologisch profitieren sie von kostenfreien Vergleichsrechnern renommierter Anbieter wie Franke-Bornberg, die eine nahtlose Integration in das Maklerverwaltungsprogramm ermöglichen und den Arbeitsaufwand erheblich reduzieren. Exklusive vfm-Deckungskonzepte mit einer Best-Markt- und Update-Garantie bieten zudem Alleinstellungsmerkmale und heben die Beratung von der Konkurrenz ab.

Vfm unterscheidet sich von vielen Mitbewerbern durch sein einzigartiges, familiäres Verbundkonzept. Statt anonymer Masse wird auf ein handverlesenes Netzwerk gesetzt, was eine außergewöhnlich hohe Betreuungsdichte ermöglicht: Rund 80 Mitarbeiter der Zentrale unterstützen etwa 400 Partnerbetriebe. Diese enge Verbundenheit erlaubt es vfm, die Stornohaftung für das LV- und KV-Geschäft der Partner zu übernehmen. Flexible Kooperationsmodelle, wie die für Mehrfachagenten, erlauben es Vermittlern zudem, die weitreichende Maklerhaftung zu vermeiden und dennoch von den Vorteilen des Verbunds zu profitieren.


Quelle: © pressmaster - Fotolia.com

Ascendia Gruppe:

Die Ascendia Gruppe etabliert sich als innovativer Dienstleistungspartner für Vermittler und Versicherungsmakler im deutschsprachigen Raum. Gegründet Ende 2024 von Florian Brokamp, dem ehemaligen CEO von Thinksurance, fokussiert sich die Frankfurter Unternehmensgruppe gezielt auf das Privatkunden- und Kleingewerbetreibenden-Segment – eine Nische, die bisher von anderen Konsolidierern als „notwendiges Übel" betrachtet wurde.

Die Ascendia Gruppe (www.ascendia-gruppe.de) bietet unternehmerische Unabhängigkeit bei gleichzeitiger Nutzung von Synergieeffekten. Makler bewahren ihre regionale Identität und persönliche Kundenbetreuung, profitieren jedoch von zentralen Services, die auf Kundenberatung und Vertrieb ausgerichtet sind. Die Gruppe investiert gezielt in innovative Technologie, Infrastruktur und digitale Prozesse, die passgenau auf die Bedürfnisse der Zielgruppe zugeschnitten sind.

Mit HG Capital als renommiertem Investor, der bereits in GGW, Fonds Finanz und Howden investiert ist, verfügt Ascendia über eine solide Finanzierungsbasis. Die Gruppe hat bereits strategische Übernahmen wie die [pma:]-Gruppe aus Münster und die STATUS GmbH aus Regensburg erfolgreich integriert. Diese Akquisitionen schaffen Backoffice-Hubs, die den angeschlossenen Maklern umfassende Unterstützung bieten.

Ascendia verfolgt eine nachhaltige Wachstumsstrategie, die nicht nur auf Übernahmen setzt, sondern auch Maklern hilft, ihre unternehmerischen Wirkungskreise zu erweitern. Die Gruppe bietet sowohl Nachfolgelösungen als auch Entwicklungsmöglichkeiten für wachstumsorientierte Unternehmer.

Maklerverwaltungsprogramme

VermittlerPortfolio Informations-Vorschläge

finFire: Digitale Beratungsunterstützung

finFire etabliert sich als führender Dienstleistungspartner für Vermittler und Versicherungsmakler, indem es eine ganzheitliche 360°-Plattform für die Finanz- und Versicherungsberatung bietet. Die Stärke von finFire (www.finfire.de), einem Service der Netfonds AG, liegt in der Bündelung aller relevanten Informationen – von Investments über Versicherungen bis zu sonstigen Vermögenswerten – auf einer einzigen, zentralen Plattform, die sowohl dem Berater als auch dem Endkunden zur Verfügung steht.

Die Vorteile einer Zusammenarbeit sind vielfältig. Vermittler profitieren von einer enormen Effizienzsteigerung durch volldigitalisierte und rechtssichere Prozesse. Dazu gehören digitale Kunden-Onboardings, die eSignatur für papierlose Abschlüsse und integrierte Vergleichsrechner für Versicherungen. Dies reduziert den administrativen Aufwand erheblich und schafft mehr Zeit für die persönliche Kundenbetreuung. Gleichzeitig erhalten Endkunden über ein eigenes Portal volle Transparenz und Kontrolle über ihre gesamten Finanzen.

Im Gegensatz zu Mitbewerbern, die oft Insellösungen anbieten, ist finFire als offenes und modulares Ökosystem konzipiert, das Daten von über 20 Banken und 130 Versicherungsgesellschaften aggregiert. Es hebt sich durch die nahtlose Integration von Spezialtools wie dem "fb>vertragscheck" zur detaillierten Vertragsanalyse direkt in der Plattform ab. Anstatt den Berater zu ersetzen, stärkt finFire dessen Rolle mit leistungsstarken digitalen Werkzeugen und positioniert sich als "One-Stop-Shop" für eine moderne Beratung.

meinMVP.de: Kostenlose Lösung für das digitale Maklerbüro

meinMVP.de stellt eine herausragende Lösung für Vermittler und Makler dar. Als webbasiertes und komplett kostenloses Maklerverwaltungsprogramm(MVP) wurde es als Brancheninitiative führender Versicherer ins Leben gerufen, um die tägliche Arbeit im Maklerbüro effizienter, einfacher und erfolgreicher zu gestalten. Der entscheidende Vorteil einer Zusammenarbeit liegt in der signifikanten Zeit- und Kostenersparnis. Durch die Automatisierung von Verwaltungsprozessen gewinnen Makler wertvolle Zeit, die sie in die persönliche Kundenberatung investieren können. Die Plattform ist intuitiv bedienbar und erfordert keine Installation, wodurch sie jederzeit und von überall zugänglich ist.

Im Gegensatz zu vielen Mitbewerbern, für deren Nutzung oft Lizenzgebühren anfallen, ist meinMVP.de dauerhaft kostenfrei. Einzigartig ist zudem die tiefe Integration von neutralen Tarifvergleichsrechnern und die BiPRO-Schnittstelle zu rund 80 Versicherern, die den automatisierten Abruf von Dokumenten und Daten ermöglicht. Dies reduziert den administrativen Aufwand erheblich. Die Datensicherheit wird durch Hosting in einem zertifizierten deutschen Rechenzentrum gewährleistet. Getragen von einem Konsortium aus der Branche und stetig an den Bedürfnissen der Nutzer weiterentwickelt, positioniert sich meinMVP.de (www.meinmvp.de) als verlässlicher und zukunftssicherer Partner für das moderne Maklerbüro.

VERTRIEBSGIPFEL | TEGERNSEE | 2026



19. Vertriebs-Entscheidertreff der Finanz- und Versicherungsbranche

Termin: 14./15.01.2026

Der Vertriebsgipfel richtet sich an Vorstände, Geschäftsführer von Maklerpools, Makler- und Vertriebsgesellschaften, Versicherungen, Fondsanbieter, Banken und Dienstleister, Chefredakteure von Fachmedien, Repräsentanten von Beratungsunternehmen und Meinungsforschungsinstituten, Fachanwälte sowie Vorstände und Geschäftsführer von Verbänden runden die hochkarätigen Runden ab. Moderiert wird die Veranstaltung von Friedrich A. Wanschka, langjähriger intensiver Marktkenner, Fachjournalist u.a. www.wmd-brokerchannel.de und FinanzBusinessMagazin.de.

Hintergrund dieser Verranstaltung ist die Marktveränderung durch die Digitalisierung von Produkten und Vertrieb von Finanzdienstleistungen und Versicherungen. Hier werden über zwei Tage jeweils die aktuellsten Themen rund um neue, auch digitalisierte Vertriebswege und dem qualitativen Vertrieb von Finanzdienstleistungen, Versicherungen, Fonds und Kapitalanlagen diskutiert. Neben rechtlichen Aspekten wird auch die Produktentwicklung in den einzelnen Branchensegmenten, die europäische Sichtweise und aktuelle Trends beleuchtet.

Besonders beliebt ist bei den Teilnehmern, die ausreichende Möglichkeit neue Kontakte auf höchster Ebene zu knüpfen und interessante Gespräche ohne Zeitdruck in den Pausen oder der Abendveranstaltung zu führen.



www.vertriebsgipfel-tegernsee.de

DEMV.DE: Digitaler Kompass für moderne Versicherungsmakler

Der Deutsche Maklerverbund (www.demv.de) ist ein führender Dienstleistungspartner für Versicherungsmakler, vor allem durch sein Maklerverwaltungsprogramm (MVP) "Professional works". Dieses kostenlose Programm ist eine Komplettlösung, die den Verwaltungsaufwand um bis zu 70% senken kann. Vorteile der Zusammenarbeit liegen in der Effizienz: "Professional works" vereint CRM, Vergleichsrechner und Bestandsverwaltung in einer abgestimmten Arbeitsumgebung. Es ermöglicht die zentrale Verwaltung aller Verträge, egal ob Direktanbindungen oder Poolverträge, und erspart so das Hantieren mit mehreren Systemen.

Im Vergleich zu Mitbewerbern kombiniert demv.de die Vorteile von Direktanbindungen mit den Stärken von Maklerpools. Partner erhalten dadurch Zugang zu exklusiven Deckungskonzepten und Top-Courtagen, ohne ihre Unabhängigkeit aufzugeben. Die mehrfach ausgezeichnete Software führt Branchen-Rankings an und belegt ihre Überlegenheit in Service und Integration. Durch die Automatisierung und Bündelung aller Dienste aus einer Hand bietet demv.de einen entscheidenden Vorteil.

Keasy: Partner für digitale Maklerprozesse

Keasy ist für Versicherungsvermittler und Makler ein attraktiver Partner im Bereich Maklerverwaltungsprogramme. Die Plattform geht weit über reine Datenverwaltung hinaus und bietet individuelle Prozessautomatisierung, die speziell auf die Bedürfnisse der Branche zugeschnitten ist. Keasy (www.keasy.de) überzeugt durch eine nahtlose Integration marktführender Tools, ein dynamisches Vertriebs-Dashboard und automatisierte Abläufe für effizientere Kundenbetreuung. Besonders hervorzuheben ist, dass Keasy von Praktikern entwickelt wurde – die Software ist deshalb extrem praxistauglich, flexibel anpassbar und von Anfang bis Ende auf den Arbeitsalltag im Maklerbüro ausgerichtet.

Die Zusammenarbeit mit Keasy bietet zahlreiche Vorteile. Eine Kernfunktion ist die Automatisierung von Routineaufgaben durch vordefinierte, anpassbare Aktivitäten. Das System bereitet E-Mails vor, überwacht Fristen und aktualisiert Verträge, was den Büroalltag erheblich verschlankt. Ein zentraler Posteingang holt Dokumente von den Versicherern nicht nur ab, sondern verarbeitet sie vollautomatisch und ordnet sie direkt dem richtigen Kunden oder Vertrag zu. Dies minimiert den manuellen Aufwand und steigert die Effizienz. Zudem sorgt ein dynamisches Vertriebs-Dashboard für Transparenz und deckt ungenutzte Vertriebspotenziale auf.

Was Keasy von Mitbewerbern unterscheidet, ist die Philosophie der intelligenten Vernetzung und Datenhoheit. Das Programm integriert marktführende Software freier Anbieter und schafft so eine leistungsstarke, individuelle Prozessplattform. Entwickelt von der vfm-Gruppe, einem Verbund von Versicherungsmaklern, ist die Praxistauglichkeit in jeder Funktion spürbar. Makler behalten stets die volle Kontrolle über ihre Daten, da sie über eine eigene IT-Instanz verfügen – ein entscheidender Faktor für unternehmerische Unabhängigkeit.



Quelle: © thien - AdobeStock.com

Beratungsunterstützung

VermittlerPortfolio Informations-Vorschläge

Fireflies.ai: Der KI-Assistent im Maklerbüro

Für Versicherungsmakler und Vermittler, deren Erfolg auf exzellenter Beratung und effizienter Administration beruht, ist Fireflies.ai (www.fireflies.ai) ein transformativer Partner. Der KI-Meeting-Assistent automatisiert Routineaufgaben und hebt die Qualität der Beratungsdokumentation auf ein neues Level. Der Hauptvorteil ist die enorme Zeitersparnis. Fireflies.ai nimmt an Online-Meetings teil, transkribiert Gespräche und erstellt Zusammenfassungen. Makler können sich auf den Kunden konzentrieren, statt Notizen zu machen. Wichtige Details, Aufgaben und Vereinbarungen werden lückenlos und durchsuchbar erfasst, was die Nachbereitung und Compliance erleichtert. Die Plattform extrahiert und verteilt sogar automatisch Aktionspunkte.

Im Wettbewerbsvergleich punktet Fireflies.ai mit breiter Kompatibilität und Mehrsprachigkeit (über 69 Sprachen). Während sich einige Konkurrenten auf den deutschen Markt oder tiefere Analysen spezialisieren, überzeugt Fireflies.ai als Allrounder, der den gesamten Meeting-Workflow automatisiert und sich nahtlos in Tools wie CRM-Systeme, Asana oder Slack integriert.



VorFina: Erfolg durch innovative Beratungsunterstützung

Für Versicherungsmakler und Vermittler ist VorFina (www.vorfina.de) ein starker Dienstleistungspartner, um die Beratungsqualität und den Umsatz zu steigern. Der Hauptvorteil der Zusammenarbeit liegt im verkaufsfördernden Software-Ansatz, der auf einer ganzheitlichen und standardisierten Kundenberatung basiert.

Mit Tools wie dem „VorFina-Kompass“ wird die finanzielle Situation des Kunden systematisch analysiert und Versorgungslücken in den Bereichen Altersvorsorge, Risikoabsicherung und Pflege werden verständlich aufgezeigt. Dieser Prozess macht den Bedarf für Kunden greifbar, erhöht die Kaufbereitschaft und führt so zu mehr Abschlüssen pro Kunde sowie einer geringeren Stornoquote.

Ein entscheidender Vorteil ist das risikofreie Einstiegsangebot mit einer kostenlosen Testphase und einer kurzen Vertragslaufzeit von nur einem Monat. Nutzer heben zudem den schnellen und lösungsorientierten Support hervor, der das Unternehmen als verlässlichen Partner für die tägliche Arbeit positioniert.

KuBAss: Partner für eine effiziente und rechtssichere Versicherungsberatung

In der heutigen Versicherungswelt ist Effizienz und Rechtssicherheit für Vermittler und Makler entscheidend. Hier positioniert sich der Kundenberatungsassistent KuBAss als leistungsstarker Dienstleistungspartner. Die Software wurde aus der täglichen Praxis eines Versicherungsmaklers entwickelt, um genau die Herausforderungen zu lösen, bei denen andere Programme an ihre Grenzen stießen.

Ein zentraler Vorteil der Zusammenarbeit mit KuBAss (www.kubass.de) liegt in der enormen Zeitersparnis. Die Software ermöglicht eine umfassende und individuelle Bedarfsanalyse für Privat-, Gewerbe- und Agrarkunden in nur wenigen Minuten. Dies deckt nicht nur Deckungslücken auf, sondern führt nachweislich zu einer deutlichen Steigerung des Neugeschäfts. Gleichzeitig wird das Haftungsrisiko erheblich reduziert, da die gesamte Beratung inklusive der vom Kunden abgelehnten Absicherungen lückenlos und revisionssicher dokumentiert wird. Im Gegensatz zu vielen Mitbewerbern ist KuBAss bewusst als Offline-Variante konzipiert. Dies gewährleistet maximale Datensicherheit, da sensible Kundendaten auf dem lokalen Rechner des Vermittlers verbleiben. Zudem ist die Beratung so auch ohne Internetverbindung jederzeit möglich. Die Software bietet Schnittstellen zu gängigen Maklerverwaltungsprogrammen und wird kontinuierlich weiterentwickelt, wobei auch Vorschläge aus der Nutzerschaft einfließen.

Versdiagnose.info: Vertriebsunterstützung im digitalen Zeitalter

Versdiagnose.info (www.versdiagnose.info) ist aktuell einer der wichtigsten Partner für Vermittler und Versicherungsmakler, wenn es um effiziente Vertriebsunterstützung geht. Über die innovative Plattform können Makler mit nur einem Antrag direkt bei bis zu 24 Versicherern verbindliche Entscheidungen zur Versicherbarkeit ihrer Kunden erhalten – und das kostenlos sowie in Echtzeit. Die Prozesse sind stark digitalisiert, was Zeit spart und die Beratungsqualität maßgeblich erhöht. Sämtliche relevanten Tarife, Prämien und eventuell notwendige Zuschläge werden übersichtlich nach einem einheitlichen Fragenkatalog dargestellt.

Makler profitieren von: Sofortiger, verbindlicher Risikoprüfung gleichzeitig bei vielen Versicherern, Automatisierten Risiko-, Tarif- und Antragsprozessen, Erheblicher Zeitersparnis im Vergleich zum Einzelverfahren, Anonymer, HIS-freier Abfrage – sensibler Datenschutz ist gewährleistet, Automatischer Generierung von Prüfprotokollen und Anträgen.

Im Gegensatz zu klassischen Voranfrage-Tools zeigt sich versdiagnose.info deutlich schneller, komfortabler und zuverlässiger – auch bei komplexeren Konstellationen können medizinische Unterlagen sicher direkt an die zuständigen Risikoprüfer gesendet werden. Die Plattform ist somit ein klarer Innovationsführer und erleichtert Maklern den Alltag sowie die Beratungsarbeit mit ihren Kunden spürbar.



Finanzportal24: Smarte, effiziente und rechtssichere Vertriebsunterstützung

In der sich stetig wandelnden Finanzwelt setzt Finanzportal24 (finanzportal24.de) Maßstäbe als kompetenter Dienstleistungspartner für Finanzberater und Versicherungsmakler. Die cloudbasierte Software FinanzPlaner Online überzeugt mit praxisorientierten Tools für Ruhestandsplanung, Förderrechner und Finanzanalyse nach DIN 77230. Automatisierte Bedarfsermittlung, strukturierte Auswertung der Kundendaten sowie Effizienzsteigerung im klassischen Beratungsprozess sind zentrale Eigenschaften, die zeitgemäße Qualität garantieren und die Arbeitsabläufe nachhaltig optimieren.

Transparente Kundenkommunikation, flexible Schnittstellenintegration und spezialisierte Add-Ons wie die Anlage- oder Vermögensstrukturanalyse, stellen nicht nur einen reibungslosen Übergang zwischen digitalen und physischen Kanälen sicher, sondern verbinden generationsübergreifende Beratungsansätze mit modernster Technologie. Schon heute setzen zahlreiche professionelle Marktteilnehmer auf diese Plattform, um mehr Vertragsdichte und Kundenzufriedenheit zu erreichen.



Smart InsurTech: Beratungsunterstützung für Vermittler und Makler

Smart InsurTech (www.smartinsurtech.de) ist für Vermittler und Versicherungsmakler ein attraktiver Dienstleistungspartner im Bereich Beratungsunterstützung. Die Plattform SMART INSUR bietet eine All-in-One-Lösung, die Beratung, Verwaltung und Vergleich von Versicherungsprodukten effizient miteinander verbindet. Vermittler profitieren von automatisierten Prozessen, hoher Datenqualität und einer intuitiven Benutzeroberfläche, die den Arbeitsalltag deutlich erleichtert und mehr Zeit für die Kundenberatung schafft.

Einzigartig ist die Integration eines objektiven Tarifvergleichs nach Verbraucherschutzkriterien, der eine transparente und vertrauenswürdige Beratung ermöglicht. Durch die konsequente Anbieterneutralität, die vollständige Digitalisierung der Prozesse und die nahtlose Vernetzung mit Versicherern hebt sich Smart InsurTech klar von Mitbewerbern ab. Flexible Preismodelle, skalierbare Lösungen und kontinuierliche Innovationen machen die Zusammenarbeit besonders attraktiv und zukunftssicher.

easy Login: Schlüssel zur effizienten Beratung für Vermittler und Versicherungsmakler

In einer Zeit, in der Effizienz und Datensicherheit im Arbeitsalltag von Versicherungsmaklern und Vermittlern immer wichtiger werden, ist easy Login ein verlässlicher und innovativer Dienstleistungspartner im Bereich Beratungsunterstützung geworden. Über 22.000 Vermittler nutzen easy Login (www.easy-login.de) bereits kostenfrei, um mit nur einem Login auf die Portale von mehr als 50 Versicherern und zahlreiche digitale Beratungsdienste zuzugreifen. Das System punktet mit einer zentralen, sicheren Zwei-Faktor-Authentifizierung, hohen Datenschutzstandards (BSI-zertifiziert) und einer intuitiven Bedienoberfläche.

Die Vorteile einer Zusammenarbeit liegen in der Zeitersparnis durch das Ende des Passwortchaos, der Bündelung aller wichtigen Dokumente im digitalen Postkorb und der direkten Integration in Maklerverwaltungsprogramme. Der ausgezeichnete Support und die flexible Nutzung mit Apps oder Hardware-Token bieten einen echten Mehrwert gegenüber Mitbewerbern. Damit unterscheidet sich easy Login besonders durch Benutzerfreundlichkeit, zertifizierte Sicherheit und echte Branchenorientierung.



Insurmagic.de: Innovation und Effizienz für die moderne Vermittlung

In einer digitalisierten Finanzwelt erhebt Insurmagic.de den Anspruch, die Kommunikation zwischen Beratern, Maklern und Kunden auf ein neues Niveau zu heben. Mit seinem datenschutzkonformen WhatsApp-Tool, das speziell für den Einsatz im Versicherungs- und Finanzvertrieb konzipiert ist, bietet InsurMagic (www.insurmagic.de) ein beispielloses Maß an Effizienz und Servicequalität. Über 82 % der Deutschen nutzen WhatsApp regelmäßig – InsurMagic ermöglicht eine unmittelbare, rechtssichere Kontaktaufnahme und bringt damit Makler in den Kommunikationskanal, den ihre Kunden bevorzugen.
Die Plattform integriert sich nahtlos mit führenden Maklerverwaltungsprogrammen wie DEMV Professional works, Fonds Finanz und ASSFINET und dokumentiert Chatverläufe direkt im MVP. Ein innovativer KI-Chatbot beantwortet Kundenanliegen automatisiert – und das rund um die Uhr, DSGVO-konform und mit konstant aktuellen Informationen. Features wie Sprach-Memo-Transkription, Versand von PDF-Dokumenten, Geburtstags-Reminders sowie die Integration mit Serviceprozessen machen die Lösung im Alltag unverzichtbar.

Durch die digitale Prozessoptimierung und Zeitersparnis gewinnen Makler und Berater bis zu 20 zusätzliche Stunden im Monat und steigern nachweislich ihren Umsatz. Das InsurMagic-Team bietet persönliche Onboardings, schnellen Support und Kooperationen im starken Partnernetzwerk – alles aus München, mit Anspruch auf erstklassige Praxistauglichkeit.
Mehr Informationen finden Sie unter https://www.insurmagic.de.

Defino: Partnerschaft durch Standardisierung und Vertrauen

Das Institut für Finanznorm (Defino) etabliert sich als führender Dienstleistungspartner für Vermittler und Versicherungsmakler, indem es in Kooperation mit dem Deutschen Institut für Normung (DIN) verlässliche Standards für die Finanzberatung entwickelt und zertifiziert. Im Mittelpunkt stehen die DIN-Norm 77230 für die Basis-Finanzanalyse von Privathaushalten und die DIN 77235 für Gewerbekunden.

Die Vorteile einer Zusammenarbeit sind vielfältig. Ein von Defino (www.defino.de) zertifizierter Berater signalisiert höchste Glaubwürdigkeit und Transparenz. Der standardisierte Analyseprozess schafft eine objektive und nachvollziehbare Grundlage für die Beratung, was das Kundenvertrauen stärkt und die Beratung IDD-konform macht. Dies führt zu praktischen Vorteilen wie einer höheren Vertragsdichte, besseren Cross-Selling-Potenzialen und einer geringeren Stornoquote. Zudem können Makler auf zertifizierte Software zurückgreifen, die den normkonformen Prozess effizient unterstützt. Der entscheidende Unterschied zu Mitbewerbern liegt in der Exklusivität und dem Ansehen der DIN-Norm. Während viele Unternehmen eigene, konkurrierende "Standards" schaffen, existiert pro Thema nur eine einzige DIN-Norm mit tadellosem Ruf. Defino ist die offizielle Instanz, die Berater, Unternehmen und Software auf Basis dieser anerkannten Regelwerke prüft und zertifiziert. Damit wird ein einheitlicher Qualitätsmaßstab gesetzt, der sich von den zuvor uneinheitlichen Analyse-Methoden im Markt abhebt.

bridgeIT: Innovativer Partner für Vermittler und Versicherungsmakler

BridgeIT hat sich als innovativer und leistungsstarker Dienstleistungspartner für Finanzberater und Versicherungsmakler etabliert und setzt neue Maßstäbe in der digitalen Beratung. Mit einer umfassenden, interaktiven Plattform vereint BridgeIT modernste Technologie und branchenspezifische Expertise, die Beratungsprozesse papierlos, effizient und DSGVO-konform gestaltet. Die digitale Beratungsstrecke reicht von der Terminvereinbarung über interaktive Rechentools, KI-gestützte Nachbetreuung bis hin zur Finanzanalyse nach DIN 77230.

Die Tools von BridgeIT (www.bridge-it.de) ermöglichen Beratern, Kunden aktiv in den Prozess einzubinden, Verträge digital zu unterzeichnen und Vertriebsprozesse transparent zu dokumentieren. Dank vielfältiger Kooperationen mit namhaften Maklerpools profitieren Vermittler und Makler von einer durchgängigen digitalen Servicekette, die auch komplexe Produktwelten anschaulich erklärt und die Beratungsqualität erhöht. Durch die fortlaufende Weiterentwicklung ihrer Angebote und den Einsatz von KI bleibt BridgeIT der verlässliche Motor für die Zukunft der digitalen Finanzdienstleistung.



Quelle: © sam richter - AdobeStock.com

Neukundengewinnung mit Finanzleads.com

Für Vermittler und Versicherungsmakler ist die stetige Gewinnung neuer Kunden entscheidend für den Erfolg. Hier etabliert sich Finanzleads.com (www.finanzleads.com) als ein leistungsstarker Dienstleistungspartner. Das seit 2012 im Lead-Geschäft tätige Unternehmen unterstützt Finanzexperten dabei, ihre Vertriebsreichweite effizient zu erhöhen und den zeitaufwendigen Prozess der Akquise zu verkürzen.

Die Vorteile einer Zusammenarbeit sind vielfältig. Finanzleads.com garantiert exklusive, einmalige und lokale Datensätze. Jeder Lead wird nur an einen einzigen Partner verkauft, was einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil darstellt. Vermittler können zudem den Radius für ihre Leads selbst bestimmen (z.B. 50 oder 100 km), um gezielt Kontakte in ihrer Nähe zu gewinnen. Dies fördert eine enge Kundenbeziehung und spart Zeit durch kurze Anfahrtswege. Für eine flexible Beratung werden auch bundesweite Leads angeboten.

Eine Besonderheit ist das Konzept des "Multi-Leads". Viele andere Anbieter liefern sogenannte "Einweg-Leads", bei denen das Kundeninteresse auf ein einziges Produkt beschränkt ist. Finanzleads.com hingegen generiert Kontakte, die grundsätzlich an Finanz- und Vorsorgethemen interessiert und somit offen für eine breite Palette von Produkten sind – von der Kapitalanlage bis zur Altersvorsorge. Diese multiplen Abschlussmöglichkeiten maximieren das Verkaufspotenzial für den Makler erheblich.

Digidor: Digitaler Erfolgsfaktor für Vermittler und Versicherungsmakler

In einer zunehmend digitalen Versicherungswelt ist digidor (www.digidor.de) ein bevorzugter Partner für Vermittler und Makler, die ihre Beratungsqualität und Kundenbindung stärken möchten. Die Plattform bietet ein Rundum-Sorglos-Paket: Von professionellen Maklerhomepages über automatisiertes Marketing bis hin zu digitalen Kundenmagazinen – alles aus einer Hand und ohne Programmierkenntnisse. Mit über 500 fertigen Kampagnen, personalisierbaren Inhalten und automatisierter Ausspielung auf allen Kanälen sparen Makler wertvolle Zeit und steigern ihre Sichtbarkeit.

Einzigartig ist digidor durch die Kombination aus rechtssicherer Homepage (inklusive Impressums- und Erstinformationsgenerator), persönlichem Support und der Möglichkeit, Kampagnen individuell auf das eigene Unternehmen zuzuschneiden. Die Plattform ist kostenlos nutzbar, ohne vertragliche Bindung, und unterstützt Makler bei der Einhaltung gesetzlicher Vorgaben. Im Unterschied zu Mitbewerbern setzt digidor auf branchenspezifische Lösungen, hohe Automatisierung und persönliche Betreuung – ein echter Wettbewerbsvorteil für moderne Vermittler.



Quelle: © m.mphoto - AdobeStock.com

Honorarberatung

VermittlerPortfolio Informations-Vorschläge

Honorarkonzept.de: Partner für Honorarberater im Vermittlermarkt


Quelle: © Thanate - AdobeStock.com

Im Zeitalter wachsender Transparenzansprüche und regulatorischer Herausforderungen hat sich Honorarkonzept.de (www.honorarkonzept.de) als wertvoller Dienstleistungspartner etabliert, der Finanzberater und Versicherungsmakler optimal bei der Etablierung des Honorarmodells unterstützt. Die Plattform bietet innovative Lösungen für unabhängige Beratung und ermöglicht Maklern – unabhängig von traditionellen Provisionsstrukturen – eine kundenzentrierte und rechtssichere Arbeitsweise. Mit einer spezialisierten Abwicklungsplattform, umfassender Produktpalette und ständiger Weiterbildung schafft Honorarkonzept.de echte Mehrwerte im Beratungsalltag. Besonders hebt sich die Expertise im Umgang mit Netto-Tarifen, die Schnittstellenstärke zu namhaften Produktpartnern und die kontinuierliche technische Weiterentwicklung hervor. So trägt Honorarkonzept.de dazu bei, Beratungsqualität wie Reputation der Branche nachhaltig zu fördern und professionelle Standards zu setzen.

myLife Lebensversicherung: Partnerschaft für die Zukunft der Honorarberatung

Die myLife Lebensversicherung AG hat sich als führender Dienstleistungspartner für Vermittler und Versicherungsmakler etabliert, die auf Honorarberatung spezialisiert sind. Ihr Erfolg basiert auf einem klaren und konsequenten Geschäftsmodell, das sie deutlich von Mitbewerbern abhebt. Der Kern des Angebots sind reine Nettoversicherungen, die vollständig auf Provisionen und vertriebliche Abschlusskosten verzichten. Dies schafft eine transparente Grundlage, bei der das Beraterhonorar direkt und individuell zwischen dem Kunden und dem Vermittler vereinbart wird. Für Makler bedeutet dies eine flexible Honorargestaltung – ob pauschal, prozentual oder nach Aufwand – und den Wegfall der üblichen Stornohaftung.

Ein entscheidender Vorteil für Kunden und somit ein starkes Argument für Vermittler ist der schnellere Vermögensaufbau. Da keine Provisionen anfallen, fließen die Beiträge von Anfang an vollständig in den Vertrag . Geringe Produkt- und Verwaltungskosten sorgen für höhere Renditechancen und ein signifikant höheres Vertragsguthaben im Vergleich zu marktüblichen Provisionstarifen. Produkte wie myLife INVEST verbinden die Steuervorteile eines Versicherungsmantels mit der Flexibilität eines Depots und einer Auswahl aus über 9.000 Fonds und ETFs.

Im Unterschied zu vielen Wettbewerbern, die Brutto- und Nettotarife parallel anbieten, hat sich myLife als Pionier ausschließlich auf Nettoversicherungen spezialisiert. Diese konsequente Ausrichtung, kombiniert mit innovativen Produkten, digitalen Beratungs-Tools und starken strategischen Partnerschaften, macht myLife (www.mylife-leben.de) zu einem verlässlichen und zukunftsorientierten Partner im Wachstumsmarkt der Honorarberatung.

Finvoice: Honorarabrechnung im Makleralltag

In Zeiten, in denen Provisionsdebatten und administrativer Druck die Finanzbranche prägen, tritt Finvoice (www.finvoice.de) als visionärer Partner für Versicherungsmakler und Finanzberater hervor. Das Unternehmen würdigt die wertvolle Serviceleistung von Beratern und hat eine Plattform geschaffen, die diese Arbeit fair und zukunftssicher vergütet.
Als digitale All-in-One-Lösung ermöglicht Finvoice die einfache und automatisierte Abwicklung von Service- und Honorarvereinbarungen. Von der rechtssicheren, digitalen Vertragserstellung über den automatisierten Rechnungsversand bis hin zum Management der Zahlungsprozesse – die Plattform funktioniert wie eine digitale Innendienstkraft. Sie schafft nicht nur erhebliche Zeitersparnis, sondern etabliert auch stabile, wiederkehrende Einnahmen neben dem klassischen Provisionsgeschäft.
Entwickelt "von Maklern für Makler", adressiert die Software die realen Bedürfnisse der Branche und wird bereits von über 1.000 Beratern genutzt. Finvoice ist somit mehr als ein Dienstleister; es ist ein Wegbereiter für ein selbstbestimmtes und wirtschaftlich nachhaltiges Geschäftsmodell.


Quelle: © ipopba - AdobeStock.com

Dipay: Plattform für Honorarberatung

Dipay etabliert sich als bevorzugter Dienstleistungspartner für Vermittler und Versicherungsmakler, die auf alternative Vergütungsmodelle wie die Honorarberatung setzen. Die Plattform bietet eine digitale Gesamtlösung, um den Wandel von der provisionsbasierten zur serviceorientierten Vergütung erfolgreich zu gestalten.

Ein zentraler Vorteil der Zusammenarbeit mit Dipay (dipay.de) ist die massive Zeitersparnis und Effizienzsteigerung durch digitale Prozesse. Die Erstellung von Verträgen für Servicevereinbarungen, Nettotarife und Honorare sowie die anschließende Rechnungslegung sind in wenigen Minuten erledigt. Die gesamte Abwicklung inklusive Zahlungsmanagement läuft automatisiert ab, was Vermittlern ermöglicht, sich auf die Kernkompetenz der Beratung zu konzentrieren. Die Plattform ermöglicht den Aufbau provisionsunabhängiger und stornofreier Einnahmen, was die Abhängigkeit von Courtagen senkt und den Unternehmenswert langfristig steigert. Vermittler können rechtssicher und unkompliziert Servicegebühren und Honorare abwickeln.

Im Vergleich zu Mitbewerbern unterscheidet sich Dipay durch seinen Full-Service-Ansatz. Es ist mehr als nur ein Abrechnungstool und bietet eine All-in-One-Plattform mit Funktionen wie einem Tool zur Erstellung von Servicevereinbarungen, einem Endkundenportal und einem Marktplatz für Nettoprodukte. Zudem sichert Dipay seine Marktposition durch strategische Kooperationen, etwa mit dem Maklerpool Aruna oder durch ein Joint Venture mit blau direkt. Ergänzt wird das Angebot durch Coaching und Weiterbildungen, die den Einstieg in die Honorarberatung erleichtern.

Weiterbildung

VermittlerPortfolio Informations-Vorschläge

Die Deutsche Makler Akademie:

Die Deutsche Makler Akademie (DMA) ist ein verlässlicher Dienstleistungspartner für Vermittler und Versicherungsmakler. Die DMA (www.deutsche-makler-akademie.de) überzeugt durch ein umfassendes, praxisnahes Bildungsprogramm, das exakt auf die Bedürfnisse unabhängiger Vermittler zugeschnitten ist. Das Angebot reicht von Online-Kursen über Präsenzseminare bis hin zu maßgeschneiderten Inhouse-Schulungen und ermöglicht flexibles, orts- und zeitunabhängiges Lernen – ohne Reisekosten und mit automatischer Lernzeitverwaltung. Vorteile einer Zusammenarbeit sind die hohe Neutralität, die stetige Aktualisierung der Inhalte, die Integration innovativer Technologien wie KI sowie die Möglichkeit, gesetzliche Weiterbildungspflichten effizient zu erfüllen.

Financial Planning Standards Board (FPSB) Deutschland:

Das Financial Planning Standards Board (FPSB) Deutschland ist ein erstklassiger Dienstleistungspartner für Vermittler und Berater, die höchste Ansprüche an ihre Qualifikation und die Qualität ihrer Beratung stellen. Ein wesentlicher Vorteil der Zusammenarbeit liegt in der Verpflichtung zu einer ganzheitlichen Beratungsphilosophie, die den reinen Produktverkauf überwindet. Zertifizierte FPSB-Professionals analysieren die gesamte finanzielle Lebenssituation ihrer Kunden, um maßgeschneiderte und langfristige Lösungen zu entwickeln, die von der Vermögensstrukturierung bis zur Nachfolgeplanung reichen.

Genau dieser ganzheitliche Ansatz hebt den FPSB von vielen Mitbewerbern ab, deren Beratung sich oft auf einzelne Sparten wie Kapitalanlagen oder Versicherungen beschränkt. Die vom FPSB (www.fpsb.de) vergebenen Zertifikate, insbesondere der international renommierte CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® (CFP®), dienen als objektives Gütesiegel für höchste Beratungsqualität. Sie garantieren, dass der Berater anspruchsvolle und weltweit einheitliche Standards in Bezug auf Ausbildung, Erfahrung und Ethik erfüllt, was durch eine Zentralprüfung belegt wird.

Für Berater stellt eine FPSB-Zertifizierung ein klares Differenzierungsmerkmal im Wettbewerb dar, schafft nachhaltiges Kundenvertrauen und signalisiert eine persönliche Qualifikation unabhängig von einer Firmenzugehörigkeit. Die Zusammenarbeit ermöglicht den Zugang zu höchsten Qualifikationsstandards, praxiserprobten Leitfäden und einem globalen Netzwerk von über 223.700 Finanzexperten.



Quelle: © REDPIXEL - AdobeStock.com

Going Public:

Going Public hat sich als führender Dienstleistungspartner für Versicherungsmakler und -vermittler etabliert, die ihre Qualifikation und Beratungsleistung auf ein neues Niveau heben möchten. In einem Markt, der von Digitalisierung und steigenden regulatorischen Anforderungen geprägt ist, bietet das Unternehmen praxisnahe und zukunftsorientierte Lösungen, um Vermittler spürbar zu entlasten und bedarfsgerecht zu unterstützen.

Ein zentraler Vorteil der Zusammenarbeit liegt im stark praxisorientierten Ansatz der Weiterbildungen. Die Vorbereitungskurse, beispielsweise für die IHK-Sachkundeprüfung nach § 34d GewO, konzentrieren sich auf das Training realer Kundenszenarien anstatt auf reine Theorievermittlung. Dies gewährleistet, dass Absolventen ihr erworbenes Wissen unmittelbar und sicher im Beratungsalltag anwenden können. Going Public (akademie-fuer-finanzberatung.de) begleitet Vermittler auf ihrem gesamten Karriereweg – von Basisqualifikationen und Pflichtweiterbildungen bis hin zu anerkannten Abschlüssen wie dem „Fachwirt für Finanzberatung (IHK)".

Das Unternehmen hebt sich durch sein ganzheitliches Angebot und seine Innovationskraft von Mitbewerbern ab. Es bietet nicht nur ein breites Spektrum an Weiterbildungen zu Themen wie Kapitalanlagen, Versicherungen oder Nachhaltigkeit (ESG), sondern berät auch aktiv zu staatlichen Fördermöglichkeiten, mit denen bis zu 75% der Kosten gedeckt werden können. Ein besonderes Alleinstellungsmerkmal ist die Entwicklung eines KI-gestützten Versicherungs-Bots in Kooperation mit Muffintech, was die technologische Vorreiterrolle unterstreicht.

Durch diese Kombination aus fundierter Bildung, individueller Unterstützung und zukunftsweisender Technologie positioniert sich Going Public als „Leuchtturm im Qualifikationsmarkt". Eine Partnerschaft ermöglicht es Vermittlern, ihre Beratungskompetenz zu stärken, das Kundenvertrauen zu festigen und sich so einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil zu sichern.



Vermittlerverbände

AFW Bundesverband Finanzdienstleistung: Interessenvertretung und Mehrwert für unabhängige Vermittler

Der AFW Bundesverband Finanzdienstleistung (www.bundesverband-finanzdienstleistung.de) ist die führende berufsständische Interessenvertretung für unabhängige Finanzdienstleister und Versicherungsmakler in Deutschland. Er vertritt die Interessen von rund 40.000 Vermittlern aus über 2.100 Mitgliedsunternehmen und fungiert als deren einflussreiches Sprachrohr gegenüber Politik und Wirtschaft.

Für Vermittler bietet eine Mitgliedschaft entscheidende Vorteile. Im Mittelpunkt steht die starke politische Interessenvertretung auf nationaler und europäischer Ebene, wo der AFW als akkreditierter Verband bei Gesetzgebungsverfahren mitwirkt. Mitglieder erhalten zudem handfeste Unterstützung für ihre Berufspraxis, darunter kostenlose juristische und steuerliche Erstberatungen, exklusive Newsletter, Fachzeitschriften und praktische Arbeitshilfen wie Checklisten zur Berufshaftpflichtversicherung. Ein starkes Netzwerk und Vorteilsangebote von Kooperationspartnern runden das Leistungspaket ab.
Der Fokus des AFW liegt klar auf der Sicherung der Unabhängigkeit seiner Mitglieder und einer wirksamen politischen Lobbyarbeit. Während sich Mitbewerber teils auf Nischen konzentrieren, sorgt der AFW dafür, dass die Stimme der unabhängigen Vermittler bei zentralen regulatorischen Themen wie der Digitalisierung oder neuen gesetzlichen Anforderungen Gehör findet.

Unternehmensnachfolge

Die derzeit beliebtesten Anbieter im Bereich Bestandsverkauf für Makler

Im aktuellen Marktumfeld entscheiden sich viele Makler für etablierte Dienstleister, wenn es um den Verkauf ihres Bestands – gerade im Versicherungs- und Finanzbereich – geht. Die folgende Übersicht zeigt, welche Anbieter im Jahr 2025 bei Maklern besonders gefragt und anerkannt sind.

Führende Vermittler und Dienstleister für den Bestandsverkauf

- **Fonds Finanz Maklerservice** - Deutschlands größter Maklerpool ist besonders beliebt, weil er faire und umfassende Bestandsbewertungen, überdurchschnittliche Preise sowie professionelle Abwicklung bietet. Der Bestand kann direkt verkauft oder für Nachfolgelösungen verwendet werden. Fonds Finanz übernimmt zudem die Betreuung über erfahrene Partner-Makler, was für viele Verkäufer ein wichtiges Kriterium ist.
- **Resultate Institut mit Resultate Select** - Das Resultate Institut ist für seine transparente, anbieterunabhängige Nachfolgelösung „Resultate Select“ bekannt. Über ein effektives Tool wird der Verkauf oder die Übergabe optimal vorbereitet, die Prozesse werden schlank gehalten und Makler erhalten Zugang zu vielen Kaufinteressenten. Die Preisfindung gilt als besonders marktorientiert und transparent. Das Institut integriert verschiedene Modelle (Einmalkauf, Maklerrente, Ratenzahlung) und sucht jeweils das wirtschaftlich beste Angebot für den Makler heraus.

- **Makler Nachfolger Club e.V.** - Als unabhängige Plattform unterstützt der Makler Nachfolger Club Makler bei der Suche nach Nachfolgern oder beim Verkauf an Kollegen. Die Erfolgsbasis und persönliche Betreuung machen diese Plattform für viele Vermittler attraktiv.
- **Vema Genossenschaft, DEMV (Deutscher Maklerverbund) und weitere Pools** - Ebenfalls gut bewertet werden andere große Maklerpools und Verbünde wie Vema, DEMV, Aruna und VFM. Diese bieten häufig Plattformen oder interne Prozesse für Bestandsverkäufe, Nachfolgersuche und Unterstützung beim Vertragsmanagement an.

Weitere oft genannte Spezialanbieter/Portale

- Bestand.de - Bekannt für ihren umfangreichen Beratungs- und Informationsservice insbesondere im Bereich Nachfolgeplanung und Fehlervermeidung.
- Makler-Nachfolger.de - Vermittelt bundesweit Nachfolger und Kaufinteressenten, oft unterstützt durch ein breites Netzwerk und digitale Prozesse.

Typische Auswahlkriterien für Makler

- Marktpräsenz und Transparenz
- Persönliche und rechtliche Begleitung
- Faire Kaufpreisangebote
- Verschiedene Modelloptionen (z.B. Maklerrente, Einmalzahlung)
- Schnelle, sichere Vertragsabwicklung

Fazit: Die beliebtesten und meistgewählten Anbieter 2025 im Segment Bestandsverkauf sind insbesondere Fonds Finanz Maklerservice, das Resultate Institut mit „Resultate Select“ sowie verschiedene etablierte Maklerpools und -verbände wie Vema, DEMV und Makler Nachfolger Club. Diese Dienstleister stehen für Erfahrung, Transparenz im Verfahren und können die individuellen Bedürfnisse bei Preisgestaltung und Übergabemodellen optimal abdecken.

VermittlerPortfolio Informations-Vorschläge

Resultate Institut: Partner für Unternehmensnachfolge im Vermittler- und Maklerbereich

Im Bereich der Unternehmensnachfolge für Vermittler und Versicherungsmakler hat sich das Resultate Institut (www.resultate-institut.de) als herausragender Dienstleister etabliert. Die Gründe dafür sind vielfältig: Das Institut bietet eine umfassende Nachfolgeplanung aus einer Hand – von der Bewertung des Maklerbestands über die individuelle Strategieentwicklung bis hin zur diskreten Suche nach geeigneten Nachfolgern oder Käufern. Besonders geschätzt wird die Unabhängigkeit des Instituts, da es selbst keine Bestände erwirbt und somit Interessenskonflikte vermeidet.

Vorteile einer Zusammenarbeit sind die professionelle, neutrale Beratung, transparente Bewertungsverfahren und die Begleitung durch erfahrene Experten. Das Resultate Institut hebt sich durch innovative Lösungen wie das „Resultate Select“-System ab, das flexible Kaufmodelle ermöglicht und auch für kleinere Makler attraktiv ist. Zudem profitieren Partner von Sonderkonditionen und einem breiten Netzwerk an Kooperationspartnern.

Staffelstab mit Weitsicht – Wie Vermittler ihre Unternehmensnachfolge richtig gestalten

Wenn ein Läufer im Staffellauf den Stab nicht sauber übergibt, kann das ganze Rennen verloren sein. Ganz ähnlich ist es mit der Unternehmensnachfolge in Vermittlerbetrieben: Wer die Übergabe zu spät, zu halbherzig oder unvorbereitet angeht, riskiert nicht nur Wertverlust, sondern auch das Vertrauen von Kunden und Geschäftspartnern. Dabei bietet gerade die Nachfolgeplanung enorme Chancen – für Unternehmer, Nachfolgerinnen und Nachfolger sowie die Kunden, die Kontinuität erwarten.

In der deutschen Versicherungs- und Finanzvermittlerbranche stehen mehr als die Hälfte der Betriebsinhaberinnen und -inhaber in den kommenden zehn Jahren vor der Frage: Wer führt den Betrieb weiter? Der Fachkräftemangel, Konsolidierungstrends und ein wachsender regulatorischer Druck machen das Thema dringlicher denn je. Ein gut vorbereiteter Nachfolgeprozess ist kein Luxus, sondern überlebenswichtig.

Warum Nachfolge Chefsache ist

Die meisten Vermittlerbetriebe sind Inhaber-geführt. Das bedeutet: Kundenbeziehungen, Netzwerke und oft auch die organisatorische Struktur hängen stark an einer einzelnen Person. Wenn sie plötzlich ausfällt – sei es krankheitsbedingt oder durch den Ruhestand – steht der Bestand schnell auf dem Spiel. Vielen ist nicht klar, wie hoch der Wertverlust sein kann: Nicht selten halbiert sich der Unternehmenswert innerhalb weniger Monate, wenn keine Übergabe vorbereitet ist.

Darum gilt: Die Nachfolge ist keine Frage für „irgendwann einmal“, sondern ein strategisches Projekt, das mindestens fünf, besser zehn Jahre vor dem geplanten Rückzug beginnen sollte. Wer sich frühzeitig kümmert, erhöht nicht nur seinen Kaufpreis, sondern sichert auch das Vertrauen der Kunden und Mitarbeitenden.

Typische Fehler bei der Nachfolge

Viele Vermittler unterschätzen die Komplexität der Nachfolge. Typische Stolpersteine sind:

- Zu spät anfangen: Wer erst mit 65 über die Nachfolge nachdenkt, hat oft weder geeignete Kandidaten noch eine Struktur, die verkauft werden kann.
- Keine klare Unternehmensbewertung: Manche orientieren sich an Wunschvorstellungen, statt an realistischen Verfahren wie dem Ertragswert.
- Emotionale Hürden: Der Betrieb ist oft das Lebenswerk. Loslassen fällt schwer – das blockiert Verhandlungen.
- Fokus nur auf Geld: Ein hoher Kaufpreis ist wichtig, doch Kontinuität für Kunden und Belegschaft wiegt langfristig oft mehr.
- Keine Integration vorbereitet: Der Nachfolger übernimmt ein Haus voller Gewohnheiten. Ohne Plan für Integration drohen Kundenverluste.

Wer kommt als Nachfolger in Frage?

Grundsätzlich gibt es vier klassische Modelle der Nachfolge:

- **Familiennachfolge:** Ein Sohn, eine Tochter oder ein anderes Familienmitglied übernimmt. Vorteil: emotionale Bindung und Kontinuität. Nachteil: Häufig fehlt fachliche Qualifikation oder unternehmerische Leidenschaft.
- **Mitarbeiterübernahme (Management-Buy-Out):** Ein vertrauter Angestellter kauft oder übernimmt Anteile. Vorteil: Branchenkenntnis und Kundenvertrauen. Nachteil: Finanzierungsaufwand ist hoch.
- **Externer Käufer:** Ein branchenfremder Käufer oder Investor steigt ein. Vorteil: Liquidität ist oft gesichert. Nachteil: mangelndes Branchenverständnis.
- **Maklerpools und Konsolidierer:** Immer mehr große Marktakteure kaufen Vermittlerbetriebe auf. Vorteil: professionelle Abwicklung und Integration. Nachteil: Individualität kann verloren gehen.

Die Wahl des richtigen Weges hängt stark von persönlichen Vorstellungen und vom Profil des Unternehmens ab. Kleine Bestände eignen sich oft für die Eingliederung in größere Strukturen, größere und spezialisierte Vermittlerbetriebe haben bessere Chancen auf individuelle Käufer.


Quelle: © adilun - AdobeStock.com

Unternehmenswert realistisch bestimmen

Ein zentraler Punkt ist die Bewertung des Unternehmensbestands. Hierbei zählen vor allem:

- Bestandserträge und ihre Stabilität.
- Kundenstruktur (Altersdurchschnitt, Vertragsarten).
- Organisation und Digitalisierung (hoher Automatisierungsgrad steigert Attraktivität).
- Abhängigkeit vom Inhaber (zu hoch = Risikoabschlag).

Beliebt ist die Bewertung anhand multiples des Jahresertrags, etwa zwei- bis vierfache Courtage. Doch ohne strukturierte Analyse bleiben solche Richtwerte unscharf. Professionelle Bewertung durch spezialisierte Gutachter oder Unternehmensberater ist deshalb dringend ratsam.

Rechtliche und steuerliche Stolperfallen

Ein weiterer kritischer Aspekt sind rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen. Hier können sich frühzeitige Weichenstellungen enorm lohnen:

- **Rechtsform prüfen:** Ein Einzelunternehmen ist im Verkauf steuerlich oft ungünstig. Eine vorab erfolgte Umwandlung in eine GmbH kann vorteilhafter sein.
- **Verträge sichern:** Courtagezusagen mit Gesellschaften müssen übertragbar sein. Fehlen solche Vereinbarungen, drohen Verluste.
- **Steuern optimieren:** Mit rechtzeitiger Planung lassen sich stille Reserven nutzen oder Steuerbelastungen strecken.
- **Testamentarische Vorsorge:** Unerwarteter Ausfall muss geregelt sein, sonst droht Erbengemeinschaften die Handlungsunfähigkeit.

SACHWERTEGIPFEL

Exklusivforum für werthaltige Kapitalanlagen



Positive Impulse und echter Mehrwert für Top-Entscheider!







19. Februar 2026

Tagungsort: Veranstaltungszentrum Municon am Flughafen München, von 9:30 Uhr bis 17:30 Uhr







www.SachwerteGipfel.de



Franke Bornberg

FFF
sehr gut • 0,6
Unfallversicherung

Produkt
12|2023

Rating
07|2025

AUSGEZEICHNET SEIT 2022

InterRisk Versicherungs-AG
Konzept XXL mit PlusTaxe

f-b-rating.de

ASCORE
HERAUSRAGEND

InterRisk Versicherungs-AG
Unfall XXL mit MaxiTaxe (UT2020)

Unfall

04 | 2025 ascore.de

Wir schaukeln das!

Die Unfallversicherung

- ✓ Drei Leistungskonzepte für den ganz persönlichen Bedarf
- ✓ 24 Stunden täglich weltweiter Versicherungsschutz – in Beruf und Freizeit, zu Hause und auf Reisen
- ✓ Vielseitige, kostenfreie Zusatz- und Assistance-Leistungen
  - – unterstützen und helfen sofort nach einem Unfall – genau dann, wenn die verunfallte Person die Unterstützung am meisten benötigt
  - – bringen tatsächliche organisatorische und unterstützende Mehrwerte
- ✓ Drei Unfall-Rentenkonzepte
- ✓ Tägliches Kündigungsrecht für den Versicherungsnehmer

So hilft die InterRisk im Ernstfall: Schauen Sie unsere Videos unter:

www.interrisk.de/unfall-xxl

Informieren Sie sich jetzt:

06 11 27 87 - 381

www.interrisk.de

einfach **herausragend**
herausragend einfach

InterRisk
VIENNA INSURANCE GROUP