

# Trends im Maklermarkt erfordern die Weiterentwicklung unseres Betreuungsmodells

## 1 Konsolidierung

- Anorganisches Wachstum großer Player
- Demografische Faktoren
- Pools und Einkaufsgenossenschaften

## 2 Professionalisierung

- Hybride Vertriebsprozesse
- Erhöhte Schnittstellenanforderungen
- Regulatorische Anforderungen an die Vermittlung

## 3 Spezialisierung




- Spezielle Kunden-Zielgruppen bis in Nischen hinein
- Ausdifferenzierungen von Makler-Geschäftsmodellen
- Spezifische Anforderungen von Vermittlergruppen

# Die Orientierung an Segmenten erlaubt eine noch zielgerichtetere Betreuung

## Aktuell noch nicht segmentorientiert betreut

	<b>Großmakler &amp; Global Broker</b>	Nationale und internationale Maklerhäuser mit Schwerpunkt auf betriebliche Vorsorge
	<b>Mittelstandsmakler</b>	Vermittler mit Privat- und Firmengeschäft, mit Schwerpunkten auf bAV, Biometrie oder fondsgebundenem Geschäft
	<b>Potenzialmakler</b>	Vermittler mit gelegentlichem Allianz-Umsatz
	<b>Pools</b>	Zweistufiges Geschäftsmodell: Poolkopf und angebundene Vermittler
	<b>Digitale Vertriebspartner</b>	Digitale Vertriebsmodelle für Endkunden - hoher Fokus auf digitale/ betriebliche Prozesse und Online Auftritt

## Heute bereits segmentorientiert betreut

	<b>Ausschließlichkeit</b>	Allianz Beratungs- und Vertriebs-AG mit Vertretern und Banken Kooperationen
	<b>Freie Banken</b>	Maklerähnliche Kooperationen mit Banken ohne Ausschließlichkeit
	<b>Sondervertriebe</b>	Bundesweit agierende Großvertriebe