

PRESSESPIEGEL

24.06.2015 finanzwelt:
Zukunft Maklerpools: Es geht weiter!
(Ausgabe 03/2015)

finanzwelt
Die Fachzeitschrift der Finanzbranche



Einzelkämpfer auf verlorenem Posten, endlose Regulierungsinitiativen, versickernde Einnahmequellen, bedrohlich wirkende Online-Konkurrenz im Nacken: Als bislang bevorzugte Anlaufadresse der freien Vermittlerschaft kämpfen aktuell auch Maklerpools engagiert an allen Fronten, um ihre fundamentale Daseinsberechtigung als eigenständiges wie bis dato erfolgreiches Geschäftsmodell nachhaltig zu festigen.

Historie

In Rückschau auf die Etablierung erster Maklerpools heutiger Machart, landet man unweigerlich in der Investmentbranche. Nachdem man sich hier verstärkt in den 90er Jahren von mutmaßlich unwirtschaftlichen Vermittleranbindungen trennte, bot sich Betroffenen nunmehr einzig noch der Weg über den Pool als Großhändler, um sich weiterhin einen effizienten Zugang zu diesem prosperierenden Geschäftsfeld offen zu halten. Relativ zeitnah entdeckten zudem auch immer mehr Versicherer im Geschäftsmodell Maklerpool die Möglichkeit, sich einer vergleichsweise kosteneffizienten Abwicklungsplattform zu bedienen, da unter anderem keinerlei Fixkosten – wie ansonsten in etwa innerhalb der eigenen Ausschließlichkeit – anfallen. Für regen Zulauf Richtung Maklerpool war mithin gesorgt.

Seither wird über die Rolle und Bedeutung von Pools mitunter äußerst kontrovers diskutiert. Fakt dabei bleibt: Das Interesse sowohl von Produktgeber- wie auch Maklerseite

hält sich auf beständig hohem Niveau und so präsentiert sich die Poolwelt heute als rundum etablierter Player, was sich nicht nur durch die über 200 Mio. Euro Provisionserlöse in 2013 beweist, die alleine durch die Top-3-Maklerpools Fonds Finanz GmbH, Jung, DMS & Cie. sowie BCA AG in der Summe erzielt wurden. Weiter festzuhalten bleibt, dass seitens der freien Vermittlerschaft eine gestiegene Nachfrage nach immer neuen, effizienten Servicedienstleistungen unterschiedlichster Couleur gegenüber Maklerpools auszumachen ist. So verwundern letztlich nicht die zahlreichen Studienergebnisse, die allesamt konstatieren, dass sich aktuell ca. vier von fünf Maklern zu mindestens einer Poolanbindung entschlossen haben. Laut Angaben des Kölner Marktforschungs- und Beratungsinstituts YouGov zeigt sich der Anteil von Maklern mit Anbindung im Herbst 2014 mit 84 % ungebrochen hoch und die Anzahl genutzter Pools pro Makler ergab im Schnitt 2,4.

LVRG & Co. treiben nicht nur Einzelkämpfer zur Verzweiflung.

Auch über Makler wie Pools verdunkelt sich seit längerem der einst wolkenfreie Sonnenhimmel. Seinen derzeitigen Höhepunkt erlebt die Maklerwelt durch die strittig viel diskutierte heterogene LVRG-Umsetzung seitens der Versicherer. Dazu gesellen sich permanent steigende Qualifikationsanforderungen, ausgedehnte Verpflichtungen beim Thema Rechtssicherheit, überquellender Administrationsaufwand

PRESSESPIEGEL



Oliver Lang
Vorstand
BCA AG und BfV Bank für Vermögen AG



Norbert Porazik
Geschäftsführender Gesellschafter
Fonds Finanz Maklerservice GmbH



Oliver Pradetto
Geschäftsführer
blau direkt GmbH

und zu guter Letzt schmerzhaft Provisionskürzungen. Unter Strich sehen sich Makler erheblichen Herausforderungen gegenübergestellt, die sie kaum noch alleine bewerkstelligen können. Noch dazu, da das meiste davon nur noch am Rande dem ursprünglichen Teil ihres Kernauftrags – der eigentlichen Finanz- und Vorsorgeberatung – entspricht. Bereits ein Blick auf die Komplexität der aktuell eingeführten neuen Abrechnungsmodelle der Versicherungswirtschaft offenbart, dass es für einen Einzelmakler künftig kaum noch möglich sein dürfte, den Überblick über dieses verworrene Tarifgeflecht zu behalten. Worauf sich die Maklerschaft indes auf alle Fälle verlassen darf: Kurz- bis mittelfristig wird sie weitere Vergütungseinbußen zu erleiden haben. Eine schmerzliche Gewissheit, entzieht das doch spätestens ab 2016 nicht wenigen Maklern ihre bisherige Existenzgrundlage. Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender, Jung, DMS & Cie. AG, prognostizierte erst kürzlich im Rahmen der Veranstaltung „Versicherungsvertrieb der Zukunft“ einen Rückgang der Maklerzahl von etwa einem Viertel und damit einhergehend ein Schrumpfen der Maklerpools von derzeit über 120 auf rund 50.

» „Bei allen Herausforderungen, die derweil auf die Branche einstürzen: Warum werden wir Ihrer Einschätzung nach auch in 5 bis 10 Jahren trotz allem weiter auf das Konzept ‚Maklerpool‘ als eigenständigen Vertriebsweg im hart umkämpften Markt treffen?“

Pradetto» Ohne Pools können unabhängige Maklerbetriebe bis 10 Mitarbeiter nicht mehr existieren. (...) Der Regulierungsaufwand steigt, während Margen sinken. Der Pool ist eine effiziente Form für diese Zusammenarbeit. Deswegen wird das Modell Pool erhalten bleiben.

Drewes» Versicherungsmakler werden sich zweifelsfrei stärker organisieren und zusammenschließen müssen. Die technischen und fachlichen Anforderungen werden insbesondere kleinen Maklerbetrieben und Einzelfirmen immer mehr zusetzen. Ein Maklerpool bietet den idealen Rahmen, um in einer starken Gemeinschaft weiterhin Geschäft zu betreiben.

Den einen oder anderen Mitbewerber dürfte es treffen.

Auch wenn bei befragten Entscheidern Einigkeit darüber herrscht, dass man für die kommenden Jahre gut gerüstet sei, ist bekannt, dass innerhalb der Gesamtbranche – dem-

nach auch innerhalb der Poolwelt – eine tiefgreifende Konsolidierungswelle Spuren hinterlässt. Parallel dazu ist eine gestiegene Kooperationswilligkeit untereinander bezüglich einzelner Sparten auszumachen.

Die Trends lassen sich dabei nicht allein durch sinkende Provisionseinnahmen oder verlängerte Stornohaftungszeiten begründen, sondern nicht minder durch notwendige wie kostenintensive Investitionen für den Ausbau zukunftsorientierter Service-, Dienstleistungs- und IT-Bereiche. Verständlich, so wünscht sich doch die heutige Maklerlandschaft bei weitem nicht mehr einzig eine normierte Abwicklungsplattform gegenüber Versicherern, sondern vielmehr einen Dienstleister, der technisch ausgefeilte wie service- und vertriebsorientierte Rundumunterstützung liefert und im besten Falle sogar noch unternehmensberatende Hilfe zur Verfügung stellt.

» „Wer dürfte in Anbetracht der komplexen Anforderungen unter den Marktteilnehmern künftig zu den Gewinnern, wer zu den Verlierern zählen und welche Argumente sprechen hierfür?“

Grabmaier» Ich bin mir sicher, dass sowohl „Einkämpfer“ als auch größere Vertriebsseinheiten eine Zukunft haben, sofern Sie sich den Herausforderungen aktiv stellen, anpassen bzw. sich gegebenenfalls spezialisieren. Entscheidender Vorteil ist aber eine gewisse Größe und Stabilität, weil nur dann die größer werdenden Aufgaben an IT-Ausstattung und Compliance erfüllt werden können.

Lang» Gewinner werden unserer Einschätzung nach jene Pools sein, die in Sachen Regulierung über profundes Wissen sowie entsprechende Erfahrung verfügen. Demzufolge bewerten wir die Lage für uns als durchaus positiv, zumal wir uns als einziger Pool mit der BfV – Bank für Vermögen AG – sprich, einer eigenen Bank in Sachen Regulierung, quasi als Know-how-Leader positionieren konnten. Weiterhin halten wir es für realistisch, dass sich die Anzahl der Poolanbindungen verringern wird. Nicht nur, um die eigene Administration so gering wie möglich zu halten, werden Makler sich verstärkt auf einen Dienstleister als Universalanbieter konzentrieren. Die Finanz- und Innovationskraft eines Pools gilt hierbei als ein ganz zentrales Auswahlkriterium.

Sorgenkind Maklernachwuchs?

Als ob die derzeit zu bewältigenden Hürden nicht bereits hoch genug aufgestellt wären, fehlt es zudem schlicht und

Foto: © Kevin Lindblad – Fotolia.com

PRESSESPIEGEL



Dr. Sebastian Grabmaier
Vorstandsvorsitzender Jung, DMS & Cie. AG



Oliver Drewes
Geschäftsführer maxpool Servicegesellschaft
für Finanzdienstleister mbH

ergreifend an Nachwuchs und so überaltert gleich eine ganze Branche unaufhaltsam weiter. Das Durchschnittsalter eines Maklers hat sich zwischenzeitlich laut diverser Studien bei knapp über 50 Jahren eingependelt. Eine Kehrtwende hin zu einer erfolgreichen Verjüngungskur steht nicht in Aussicht, was laut Branchenexperten weniger in der gestiegenen Qualifizierungsanforderung als vielmehr in der grundsätzlichen demografischen Entwicklung sowie dem konstanten Negativimage der Branche seine Begründung findet.

So verharrt der Ruf der Branche – diplomatisch ausgedrückt – scheinbar unverrückbar auf einem wenig vertrauenswürdigem Level, wie in etwa letztjährige Umfragen der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) oder des Deutschen Beamtenbundes deutlich unterstreichen. Die Thematiken rund um Vermittler-Nachfolgeregelung als auch Vertriebsnachwuchs treten somit zwangsläufig immer deutlicher zutage und bieten zusätzlichen Zündstoff. Es dürfte demzufolge niemanden verwundern, wenn verstärkter Wettbewerb um freie Bestände und begehrten Nachwuchs in den kommenden Jahren noch zu der ein oder anderen spannenden Auseinandersetzung führen wird.

» „Mit Blickrichtung Maklernachwuchs/ Überalterung der Beraterbranche ist aktuell keine echte Trendwende zum Positiven hin erkennbar. Ist nicht alleine hierdurch schon ein schleichendes Aussterben vieler Marktteilnehmer bereits unwiderruflich vorprogrammiert?“

Drewes» Das sehe ich in gewisser Weise auch so, allerdings glaube ich nicht an ein gravierendes Maklersterben. Die Kundenbestände derer, die aufgeben oder ausaltern, werden von den übrigen Maklerbetrieben übernommen und weiter betreut. Allerdings ist dies nur möglich, wenn letztere ihre Effizienz steigern.

Porazik» Ein Sterben der Versicherungsmakler sehen wir nicht, auch die Statistiken der IHK zeigen da ein anderes Bild. Insgesamt verringert sich zwar die Anzahl der Versicherungsvermittler, das ist aber deshalb nicht ganz so dramatisch, weil Deutschland im Vergleich zu anderen Ländern sehr viele Vermittler hat und zudem „nur“ die Zahl der Vertreter und nicht die Zahl der Makler sinkt. Darüber hinaus führt der Trend zur Online-Beratung dazu, dass die Zahlen etwas zurückgehen. Hier gilt es, die Versicherungsmakler fit fürs Netz zu machen.

Pradetto» Mittelfristig verliert die Branche bis zu 80 % ihrer Vermittler. Das ist nicht prinzipiell schlecht. Es hängt davon ab, was man daraus macht.

Klassischer Produktverkauf auf des Endkunden Couchs scheint passé.

Auch mit Blick auf künftige Beratungsszenarien befindet sich die Maklerbranche im Wandel: Gewohnt liebgewonene Abläufe bei der Kundenberatung haben zusehends mit Bezug auf das neue „Onlinezeitalter“ ausgedient. Schnelle Reaktionszeiten, guter Informationsüberblick und unkomplizierte Abläufe bei gleichzeitig nahtlosem Wechsel zwischen Online- und Offlinekanälen stehen bei Kunden zusehends im Fokus, wie in etwa auch eine Studie „Multikanalvertrieb in Zeiten der Digitalisierung“ von Horváth & Partners zeigt. Die unerfreuliche Prognose der Managementberater: „Jede vierte klassische Versicherungsagentur wird bis 2020 aufgeben“. Demgegenüber erwarten sie eine starke Zunahme von Onlinefilialen bzw. von hybriden Agenturen und neue Arten der Interaktion zwischen Kunden und Anbietern von Finanzdienstleistungen. Was bleibt da anteilig für den Makler zu tun, oder nimmt ihm letztlich alles die Computerwelt ab? Ersetzen digitale Profile bzw. Online-Vergleichsportale künftig die persönliche Beratung? Gemäß Angaben der Hamburger Unternehmensberater Innovalue akzeptieren bereits heute schon 65 % der Kunden die Onlineberatung für einfache und immerhin 46 % für komplexe Produkte.

» „Wie würden Sie den typischen Beratungsprozess in 5 Jahren skizzieren wollen? Worin liegen – wenn überhaupt – die wesentlichen Unterschiede zu heute?“

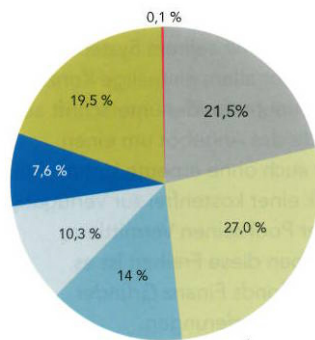
Porazik» Der Trend geht ganz klar in Richtung ganzheitlicher und zunehmend digitalisierter Beratung. Neben den klassischen Themen werden Bereiche wie Patientenverfügung, Vorsorgevollmachten oder Erbfallregelungen hinzukommen, was heute oft noch ganz ausgeblendet wird. Hier steckt ein immenses Potenzial, denn die Nachfrage steigt.

Lang» Wir erwarten, dass sich der Makler der Zukunft hinsichtlich seiner qualitativ umfänglichen Beratungsarbeit – schon aus Zeitgründen – auf eine für ihn ertragreiche Klientel spezialisieren wird. Fokussierung ist demnach gefragt. Einhergehend sehen wir einen Trend zur Massenabwicklung von „Mitnahmegeschäft“ über Online-Portale oder spezielle Softwaredienstleister. Flankierend dürften im Beratungspro-

PRESSESPIEGEL

Info

finanzwelt befragte Pools nach ihren Prognosen für die Zukunft und bat um einen Blick in die Glaskugel



Künftig erwartete Geschäftsanteile der gängigen Vertriebswege

Ein erster „unverbindlicher“ wie subjektiver Blick in die Glaskugel: Wie sehen Sie in 2020 die prozentualen Marktanteile zwischen den gängigen Vertriebswegen voraussichtlich untereinander aufgeteilt? „Von den gesamt 100 % entfallen unserer Einschätzung nach auf:“

■ Ausschließlichkeitsvertriebe ■ Honorarberatung ■ Maklerpools
 ■ Banken ■ (Struktur-)Vertriebe ■ Weitere oder neue Wege
 ■ Direktanbieter/ Endkunden (eigenständig) über Angebotsplattformen

Auswertungsergebnis (ermittelter Durchschnittswert / n=10):

Auf der Skala steht für:

15 - 13 = „hervorragend“
 12 - 10 = „gut“
 9 - 7 = „verhalten optimistisch“
 6 - 4 = „schwierig“
 3 - 1 = „miserabel“

Künftige Marktaussichten für Maklerpools

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

Auswertungsergebnis (ermittelter Durchschnittswert / n=12 / Spread: niedrigste Angabe lag 1 x bei 8, die höchste 1 x bei 15):

zess zunehmend Rechtssicherheit und provisions- oder honorarunabhängige Einkommenssicherung via Servicegebühr versprechende Lösungen wie Fondsvermögensverwaltungen im Brennpunkt stehen.

Drewes» Ich sehe in Zukunft eine deutliche Verstärkung der onlinegestützten Beratung. Wobei ich in diesem Zusammenhang darauf setze, dass regional tätige Makler ihre regional ansässigen Kunden online flankieren und professionell bedienen müssen. (...) Es schließt sich aus Kundensicht viel leichter online ab, wenn ich den Makler nötigenfalls trotzdem noch mal persönlich treffen und sprechen kann. Das haben Makler den anonymen Onlineplattformen dauerhaft voraus.

Grabmaier» Wir sind überzeugt, dass in 5 Jahren der aktuell stattfindende Paradigmenwechsel weg vom Produktverkauf hin zur umfassenden Beratung vollendet sein sollte. (...) Der Berater der Zukunft wird zudem ein sogenannter Multi-Channel-Berater sein und das Internet effizienter zur Kundengewinnung, Erstinformation und Betreuung nutzen. (...) Die zunehmende Digitalisierung zwingt auch die Finanz- und Versicherungswirtschaft zum Umdenken: Sie verändert nicht

nur Prozesse und Produkte, sondern bricht mit traditionellen Vertriebswegen, um im Wettbewerb bei Kunden mit Service und Effizienz zu punkten.

Pradetto» Beratung wird zunehmend „on demand“ erfolgen. (...) Dies kann durch den persönlichen Besuch sein, wird aber zwangsläufig eher über Technologien erfolgen, die smart Devices unterstützen. Sprich: Der Makler muss in der Lage sein, auf Handy oder Wearable zu erscheinen.

Der Weg ist noch weit, Ausgang offen.

So spricht trotz anhaltend unruhigem Fahrwasser einiges dafür, dass sich das Konzept Maklerpool nicht nur weiter behaupten wird, sondern sich für professionell aufgestellte Marktteilnehmer bei strategisch kluger Ausrichtung künftig sogar mehr Chancen als Risiken ergeben, um weitere Marktanteile zu erobern. An dieser prognostizierten Entwicklung dürften aber mit Sicherheit nicht alle gleichermaßen teilhaben. Es wird mit Verlusten zu rechnen sein. Alles in allem bewahrheitet sich wohl auch hier der Spruch, „dass am Ende für weniger mehr übrig bleiben wird.“ (sf)