

PRESSESPIEGEL

07.10.2015 Kapitalmarkt intern:
JDC öffnet neue Wege mit der
Deutschen Makler Rente

kapital-markt
intern

JDC öffnet neue Wege mit Deutsche Makler Rente

Der freie Finanz- und Maklervertrieb leidet sicherlich unter zahlreichen Problemen. Zu den größten gehört zweifelsfrei die zunehmende Überalterung der Branche. Das Durchschnittsalter eines unabhängigen Beraters liegt inzwischen bei über 50 Jahren, während kaum noch jüngere Kollegen nachrücken. Was sich zunächst als abstrakte Gefahr anhören mag, kann schneller als erwartet auch zu Ihrem persönlichen Problem werden. Denn was passiert, wenn Sie sich aus dem aktiven Vertrieb zurückziehen wollen, aber keinen Nachfolger an der Hand haben? Wer kümmert sich um Ihre Kunden, wie sichern Sie laufende Bestandsprovisionen ab, ganz zu schweigen von möglichen Haftungsrisiken? Viele Fragen, wenig zufriedenstellende Antworten? Diesem schwierigen Branchenproblem angenommen hat sich die JDC Group AG/ Wiesbaden, zu deren Tochtergesellschaften u. a. der Maklerpool Jung, DMS & Cie. (ca. 16.000 Vertriebspartner ca. 900.000 Endkunden ca. 4 Mrd. € an Bestand und ca. 1 Mrd. € Neugeschäft p. a.) gehört, und stellt dem unumkehrbar voranschreitenden demografischen Wandel in der Vertriebsbranche nun die DMR Deutsche Makler Rente als Exit-Strategie entgegen. Was davon zu halten ist, ob sich damit die Probleme des Vertriebs lösen oder zumindest abfedern lassen, beleuchtet 'k-mi' und befragt dazu Dr. Sebastian Grabmaier, CEO der JDC Group AG.



Ziel von JDC ist es zunächst, Maklerbestände zu erwerben von Vertriebspartnern, die ihr Geschäft aus Alters- oder Gesundheitsgründen aufgeben und ihre Kunden nicht mehr betreuen können. Zur Finanzierung derartiger Maklerbestände hat JDC im Juli einen Bond mit einem Volumen von 15 Mio. € erfolgreich emittiert. Bewertungsmaßstab zur Ermittlung eines Kaufpreises ist die Höhe der jährlichen Bestandserlöse, denen Risiken, bspw. aus möglichen Stornierungen, entgegengestellt werden. Zum Ablauf erklärt Dr. Grabmaier: "Sobald uns die Daten über den betroffenen Bestand vollständig vorliegen, etwa weil ein Partner seine Bestände komplett drei Jahre lang bei uns verwaltet hat und wir dadurch auch Kundenfluktuation und Schadenquoten einschätzen können, erhält jeder abgabewillige Partner ein verbindliches Übernahmeangebot binnen drei Wochen." Der Vertriebspartner kann hier zwischen einem Barankaufpreis oder einem flexiblen Verrentungsmodell wählen. Sodann kümmert sich JDC um die direkte Kommunikation mit den Kunden und stellt nach der Bestandsübertragung eine nachhaltige Betreuung der Alt-Kunden sicher – bei voller Haftungsübernahme. Ein heikles Thema hierbei ist zunächst die Frage, ob JDC auf diese Weise ins Endkundengeschäft selbst eintritt und so möglicherweise in Wettbewerb zu den eigenen Vertriebspartnern tritt. Der JDC-Chef stellt dazu klar:

"Ganz im Gegenteil. Nach der Übernahme der Bestände und Verpflichtung zur 'Maklerrente' nutzen wir zwar sicherlich die Bestandscourtage zur langfristigen Finanzierung des Angebots. Die Kundenbetreuung erfolgt dabei aber grundsätzlich rein passiv, also nur, wenn der einzelne Kunde auf uns zukommt. Wünscht sich ein Kunde dann eine persönliche Betreuung, so geben wir den Kontakt als 'heissen Lead' an unsere bestehenden Vermittler weiter, die dadurch das erhebliche Cross- und Upselling Potential der Kundenbeziehung nutzen können. Neben dem Problem der Bestandsnachfolge für ältere Berater hoffen wir dadurch, das Thema Kundenzugang für jüngere Berater verbessern zu können. Damit gewinnen aus unserer Sicht alle Beteiligten und für alle Vermittler – ältere wie jüngere – lohnt es sich künftig noch mehr, mit Jung, DMS & Cie. zu kooperieren." Dennoch bedarf es im Innendienst beim Maklerpool mehr als nur administrativer Fähigkeiten, um eine professionelle interne (Erst-)Beratung sicherzustellen und wie unterscheidet diese sich dann noch von der üblichen Makler-Betreuung?



"Seit dem Aufbau unserer Sachversicherungsplattform und der Übernahme der Abwicklung für unsere damalige Konzernschwester Clarus verfügen wir als JDC über eine tiefgehende Erfahrung in der ganzheitlichen Beratung und auch insbesondere in Spezialanfragen von Endkunden. Mit dem standardisierten Beratungsprozess der DEFINO – Gesellschaft für Finanznorm mbH/Heidelberg und dem Produktauswahlprozess nach unserem 'Prinzip Verbraucherschutz', mit dem wir den Empfehlungen der führenden Verbraucherschutzorganisationen folgen, sind wir überzeugt, Endkunden einen objektiven, fundierten und vor allem vollständig produktunabhängigen Rat in allen Finanzfragen geben zu können. Naturgemäß sind die Themenstellungen im direkten Kundenkontakt ganz andere als in der Makler-Betreuung. Auch hier fördern wir den Einsatz der Finanznorm, stellen es unseren Partnern aber vollständig frei, welche Pool-Dienstleistungen sie nutzen und wie sie ihre Kunden beraten. Auch betreuen wir Endgeschlossene Makler über regionale Vertriebsleiter und Sales Consultants vor Ort, während wir uns beim Endkundenkontakt wie gesagt auf eine passive Betreuung aus der Zentrale beschränken", so Dr. Grabmaier.

PRESSESPIEGEL

Die zahlenmäßige Bereinigung des Vermittlermarktes hat entgegen vielfach erhoffter Annahme bei den meisten Beratern nicht zu Mehrumsatz geführt. Der JDC-Chef glaubt, mittels der Maklerrente dieser negativen Entwicklung entgegenzutreten: *„Die Poolpartnerzahlen von Jung, DMS & Cie. steigen gegen den Markttrend zwar jährlich um ca. 500, der Umsatz steigt aber nicht in gleichem Umfang. Was bedeutet, dass die vorhandenen Partner im Schnitt pro Kopf immer weniger produktiv sind und, zumindest was den Durchschnitt anbelangt, der Druck auf das Geschäftsmodell des einzelnen Vermittlers steigt. Mit der Deutschen Maklerrente wollen wir diesen Trend stoppen, also einerseits Vermittlern, die altersbedingt aussteigen wollen, die Möglichkeit einräumen, ihr Lebenswerk zu kapitalisieren und gleichzeitig jüngeren Vermittlern beim Kundenzugang helfen, so dass sie durch die Konzentration auf die Beratung vorhandener und neu hinzukommender Kunden ihre Produktivität wieder steigern können. Mehr bleibt also für weniger Marktteilnehmer, was die Attraktivität der Geschäfte aller Poolpartner wieder erhöhen sollte.“*

Damit dies jedoch in der erhofften Weise eintritt, bedarf es auch seitens eines Pools, dem Makler Mehrwerte an die Hand zu geben, die das Vertriebsgeschäft unterstützen. Doch was kann JDC an dieser Stelle vorweisen? *„Wie kein anderes Poolunternehmen haben wir in den letzten Jahren in Abwicklungs- und Beratungstechnologie, kurz IT, investiert und können heute eine führende Abwicklung, Service und Kundenverwaltung in allen Produktklassen anbieten. Alle Arten von Versicherungsprodukten, Investmentfonds, Immobilien, Finanzierungen eingeschlossen. Moderne Apps für die mobile Kundenverwaltung per Handy oder Tablet runden das IT-Angebot ab, so dass jeder Berater von unterwegs Bestands- und Stammdaten seiner Kunden und alle angehängten Dokumente einsehen und verwalten kann. Selbstverständlich mit modernen CRM-Funktionalitäten, so dass man nach Aufruf der Kundendaten direkt anrufen oder emailen kann oder auch online Transaktionen auslösen kann. In der Vermittlerbetreuung ist das die aktuelle Benchmark. Wir setzen aber auch im Kundenkontakt auf die fortschreitende Digitalisierung. So bieten wir unseren angeschlossenen Partnern mit 'maklerhomepage24' heute ein modernes Web-Frontend an, womit diese ihren Marktauftritt im Netz optimal umsetzen können und dies auch 'responsive' und Suchmaschinen-optimiert mit vielen integrierten Vergleichsrechnern und Datenabfragen. Was die Vergütungsformen anbelangt, sind wir heute schon für sämtliche Geschäftsmodelle attraktiv: Mit 'easy-netto' bieten wir die modernste Netto-Plattform im Markt, so dass unsere Partner gemeinsam mit den Kunden entscheiden können, ob sie die herkömmliche Form der Courtagen oder aber eine Honorarvermittlung oder Servicegebühr vorziehen“, erklärt Dr. Grabmaier.*

Die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft scheinen bei JDC gestellt zu sein, deshalb spricht der Pool-Chef auch vor Zuversicht. Denn auch weitere Innovationen stehen bereits vor der Tür. *„Der nächste Schritt wird ein 'mobile-first' Kundenportal sein, mit denen unsere Makler entspannt den jüngsten Markteintritten der viel zitierten Online-Portale entgegensetzen können, die neben einem modernen Look-and-Feel nicht wirklich viel vorweisen können. Als Multi-Channel Ansatz, bei der Makler die Vorteile der mobilen Welt mit ihrer Beratungskompetenz verknüpfen können, eröffnet die neue Technik aber spannende Perspektiven für aktive Makler in der Zukunft. Denn Kunden der Zukunft wollen ihren Berater nur dann im Wohnzimmer sitzen haben, wenn sie ihn vorher darum gebeten haben. Einfache Anfragen und Beratungsdienste dagegen werden vermehrt über Portale oder Online-Beratungsfunktionen. Und auch hier wollen wir künftig führend sein. Und was die Verlässlichkeit angeht, zeigen gerade unsere jüngsten Entwicklungen wie die Maklerrente, DEFINO, **easy-netto**, moderne Apps, **maklerhomepage24** und unsere Planungen für ein modernes Kundenportal, dass wir die Bedürfnisse unserer Berater nicht nur an die erste Stelle stellen, sondern diese frühzeitig aufnehmen und auch umsetzen, so dass Makler auch künftig Freude und Erfolge in unserem Beruf haben können. Diesen Auftrag nehmen wir sehr ernst.“*

'k-mi'-Fazit: Reduziert ein Berater seine Vertriebsaktivität, verflüchtigen sich im Gleichklang die Kunden, bei schrumpfenden Bestandserlösen. Eine aktive Geschäftsförderung in Form einer langfristig vorbereiteten Nachfolgeregelung ist meist die beste eigene Altersvorsorge eines Vermittlers. Aber selbst dann treten meist noch unverhoffte Problemfelder auf, ganz zu schweigen vom Vorhandensein eines geeigneten Nachfolgers. Dieses Branchenproblem hat JDC zutreffend erkannt und mit der Deutschen Makler Rente ein Modell entwickelt, dass sowohl Ausstiegswilligen den Eintritt in den Ruhestand sinnvoll erleichtern, als auch zugleich aktiven Beratern Neugeschäft zuführen kann. Eine Win-win-Situation, die es damit weiter zu verfolgen gilt. JDC gibt hier den Weg vor.