



## PRESSESPIEGEL

25.04.2016

**DAS INVESTMENT:**  
„Fintech-Vorteile plus Service  
der persönlichen Beratung“  
(Ausgabe 05/2016)

DAS  
KNOW-HOW-MAGAZIN ZUR KAPITALANLAGE  
**INVESTMENT**

VERTRIEBSUNTERSTÜTZUNG



### „Fintech-Vorteile plus Service der persönlichen Beratung“

**Sebastian Grabmaier**, Vorstand des  
Maklerpools Jung, DMS & Cie., über den  
Wandel der Aufgaben eines Pools und  
wie man mit Fintechs als neue Konkur-  
renz in der Beratung umgehen will



→ **DAS INVESTMENT:** Wo sehen Makler heute den größten Leistungsbedarf beim Vertriebsupport eines Pools?

**Sebastian Grabmaier:** Die Themen der Datenkonsolidierung und -anzeige und damit eine möglichst einfache Abwicklung stehen im Vordergrund. Ein Vermittler will sich auf die Betreuung seiner Kunden konzentrieren und möglichst alle Backoffice-Dienstleistungen abgenommen bekommen. Gesucht wird eine Servicestelle, die ihm dabei die Freiheit lässt, beim Kunden so zu agieren, wie er sich das vorstellt. Dazu gehört die absolute Produktunabhängigkeit. Vermittler wollen sich auf Produktqualität und Plausibilitäts einschätzungen des Pools verlassen können.

**Wie gehen Sie mit den Herausforderungen der Digitalisierung um?**

**Grabmaier:** Wir umarmen die technische Entwicklung, die uns die neuen Fintech-Lösungen bieten. Wir haben die App „allesmeins“ entwickelt, mit der Kunden ihre sämtlichen Verträge und die dazugehörige Dokumentation und Korrespondenz auf ihrem Smartphone zusammenführen können. Mit nur drei Klicks

können Kunden zudem einfach Verträge auf ihre Smartphone-Ansicht übertragen.

**Warum eine App?**

**Grabmaier:** Nur durch einen App-Einsatz durch den Makler kommt ein Kunde zu den Vorteilen der neuen Technologien, ohne dabei den Kontakt zum vertrauten Betreuer zu verlieren. Am Ende sind doch die Makler am nächsten an ihren Kunden dran und daher auch am ehesten geeignet, ihnen die neuen Technologien zu erklären. Fintechs hingegen schneiden Kunden von vertrauter Betreuung ab. Sie sind technisch gut, haben aber im Service viel Nachholbedarf.

**Welche Leistungsfelder sind entscheidend beim Kampf um Marktanteile?**

**Grabmaier:** Beim Online-Support wollen Endkunden nicht bei einem einfachen Produktvergleich stehen bleiben. In den USA nutzt jeder fünfte Bürger „digitale Finanzmanager“. Das sind Fintech-Apps, die sämtliche Kapitalanlage- und Bankdaten des Kunden aggregieren und über Zugänge in alle Arten von Online-Plattformen viele Transaktionen direkt vom Smartphone

aus erlauben. Dadurch kann der Makler eine bessere Kundenbindung erzielen und über den gestiegenen Kundennutzen auch deutlich mehr verdienen als heute.

**Wie wandelt sich das Selbstverständnis eines marktführenden Pools?**

**Grabmaier:** Es wandelt sich von einem Verkaufsunterstützer hin zu einem Prozess- und Technikunterstützer. Das ist dem sich verändernden Kundenverhalten und dem rasenden Fortschritt der Digitalisierung geschuldet, den nur große, marktführende Einheiten vom Aufwand her bewältigen können. Der Einzelvermittler ist künftig immer mehr auf die neuen Services angewiesen, die der Endkunde dann auch von seinem Makler erwartet.

**Die Konsolidierung in der Pool-Landschaft schreitet folglich fort?**

**Grabmaier:** Die Zahl derer, die in der vollen Breite Technikunterstützung und Abwicklungsqualität anbieten können, wird beschränkt bleiben. Denn der Aufwand für Abwicklung, Regulierung und IT wird weiter steigen. Wer kann schon jedes Jahr 5 Millionen Euro in die IT stecken? |