
PRESSESPIEGEL

09.06.2016 Versicherungsbote:
POOLS & FINANCE auch 2020 noch Offline
(Online-Ausgabe)



Pools & Finance 2016, Nürnberg

Pools & Finance auch 2020 noch Offline

Die „Pools & Finance“ wird es auch 2020 noch als „echte“ Messe und nicht als Online-Veranstaltung geben. In Zeiten fortschreitender Digitalisierung sei ein „realer Ort“ dennoch zeitgemäß und notwendig, betonte BCA-Vorstand Oliver Lang. Die Messe hat am 07. Juni 2016 erstmalig in Nürnberg Station gemacht. Kritik übten die Veranstalter der Messe an den aktuellen Courtageentwicklungen: „Trotz aller Maßnahmen der Versicherer werden unsere Makler langfristig 15 bis 20 Prozent weniger Provision erhalten“, lautet die Einschätzung von Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender der Jung, DMS & Cie. AG (JDC). Offiziell wurde gestern von 1.700 Besuchern gesprochen, dies tat die Betriebsberatungs GmbH, die für das Veranstaltungsmanagement der Messe verantwortlich ist, kund.

Die Messe Pools & Finance 2016 befasst sich in ihren Schwerpunkten nahezu ausschließlich mit neuen Geschäftsmodellen wie sie FinTechs versuchen am Markt durchzusetzen. So fanden alle Themen schließlich Anknüpfungspunkte beim großen, die Branche fortlaufend beschäftigenden Thema Digitalisierung. Entgegen dem gegenwärtigen Digitalisierungstrend werde es die „Pools & Finance“ auch in 2020 noch als „echte“ Messe und nicht als Online-Veranstaltung geben. Die insgesamt elf Mitveranstalter, neun Maklerpools und zwei Verbände, stellen sich in einem Pressegespräch einheitlich gegen die FinTechs und App-Anbieter, die nach wie vor die Branche in Aufruhr versetzen.

„Die Beratungsqualität und Serviceorientierung für Versicherungsmakler sehen wir als unverzichtbaren Baustein der Zukunft“, erklärt Vorstandssprecher Armin Christofori von der SDV AG. Zu den organisatorischen Neuerungen gehörten nicht nur der erweiterte Veranstaltungsort Nürnberg. Neu ist auch das Kongressprogramm während des Messetages. In 16 Vorträgen stellen die Veranstalter ihre Produkt- und Serviceneuheiten vor. In 18 Workshops werden tiefergehendes Produktwissen und Beratungsstrategien vermittelt. Ein weiteres Thema waren die andauernden niedrigen Zinsen.

PRESSESPIEGEL

Das persönliche Beratungsgespräch wird bestehen bleiben

„Wir glauben an Messen und wissen um die Bedeutung des persönlichen Beratungsgesprächs,“ erklärt Frank Ulbricht, BCA Vorstand. Schließlich träfe man sich im alltäglichen Geschäft nach wie vor auch persönlich und der Beratungsprozess werde nicht online abgewickelt. Man sehe sich in der Pool-Landschaft heute eher als Gestalter und Ratgeber, die den Makler in der Endkonsequenz auch vor dem falschen Produktgeber warnen wolle. Der Makler alleine könne für sich die Frage nicht beantworten, wie die Gesellschaft aufgestellt ist. Das läge weiterhin in der Hand der Pools. „Nahezu alle Maklerpools florieren derzeit. Eine Konsolidierung findet daher aktuell nicht statt“, sagte Maxpool-Geschäftsführer, Oliver Drewes.

Großbritannien wird nicht als Vorbild gesehen

Die Folgen des LVRG zeichnen sich vor allem in den Entwicklungen der Maklercourtage ab. „Trotz aller Maßnahmen der Versicherer werden unsere Makler langfristig 15 bis 20 Prozent weniger Provision erhalten“, lautet die Einschätzung von Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender der Jung, DMS Cie. AG (JDC). Einen Trend hin zur Honorarberatung gebe es deswegen allerdings nicht. Die Honorarberatung alleine sei auch keine Lösung. „Das britische Modell zeigt uns, dass sich dort weniger Menschen um ihre Altersvorsorge kümmern, weil ihnen die Honorare der Berater zu teuer sind. Daran ändern auch Gutscheine vom Staat für 20 Minuten Beratung nichts,“ ist sich Grabmaier außerdem sicher.