

PRESSESPIEGEL

Cash.

14.02.2017 Cash
Beratung für Berater
(Ausgabe 2/2017)

Beratung für Berater

MAKLERPOOLS sind heute weit mehr als nur Abwickler und Provisionsverrechnungsstellen. Um Berater optimal zu unterstützen, erweitern sie kontinuierlich ihr Angebot. Viele Pools und Verbünde beraten ihre Maklerpartner mittlerweile auch in unternehmerischen Fragestellungen.

Maklerpools und -verbünde ermöglichen die Ausgliederung und Zentralisierung von Funktionen unter gemeinsamer Nutzung von Ressourcen. Noch vor ein paar Jahren hatten sie ein überschaubares Leistungsspektrum: Ihre wichtigste Aufgabe war die Stärkung der Marktposition der Makler gegenüber Produktgebern. Statt als „Einzelkämpfer“ zu agieren, finden sich Makler in Pools zusammen. Die so erzielten „Einkaufsvorteile“ können sie an ihre Kunden weitergeben oder als Rendite abschöpfen. Externe Einflüsse wie Digitalisierung, Niedrigzinsphase und Regulierung haben die Berater in den letzten Jahren vor immer neue Herausforderungen gestellt.

Sie müssen mit Kunden über digitale Kanäle kommunizieren, sich im zunehmend unübersichtlicher werdenden Produktschubel zurechtfinden und gleichzeitig immer strengeren rechtlichen Auflagen an Qualifikation, Dokumentation, Vergütung und Beratung genügen. „In den letzten Jahren wurde der Beratermarkt regelrecht aufgemischt“, meint Martin Steinmeyer, Vorstand des Hamburger Maklerpools Netfonds. Je herausfordernder die Bedingungen für Makler wurden, desto umfangreicher wurden auch die Leistungskataloge der Pools.

Finanz- und Versicherungsmakler sind Experten in der Kundenbetreuung und in ihren jeweiligen Fachgebieten. Um ihren Kunden stets eine optimale Betreuung bieten zu können, müssen die Berater sich neben dem Tagesgeschäft laufend fachlich fortbilden sowie über Produkte

und Marktentwicklungen informieren. Für strategische Planungen und Überlegungen zum eigenen Unternehmen bleibt indes wenig Zeit. „Das unterscheidet Finanzberater nicht wesentlich von Anwälten, Apothekern oder Ärzten, für die es ja auch spezialisierte Unternehmensberatungen und Dienstleister gibt“, sagt Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender des Münchener Maklerpools Jung, DMS & Cie. (JDC). Mittlerweile bieten viele Pools und Verbünde ihren Partnern daher auch Unterstützung bei unternehmerischen Fragestellungen.

Die Maklergenossenschaft Vema aus Karlsruhe stellt ihren Partnern beispielsweise mit dem Konzept Vema-Maklerbüro (VMB) Unterstützung im betriebswirtschaftlichen Bereich zur Verfügung. Das VMB bietet einen Leitfaden aus 19 Faktoren. In ihm werden simplere Themen wie etwa die Einführung eines Formularwesens ebenso angesprochen wie komplexere Fragestellungen, beispielsweise das interne Risk-Management und die maklerreigene Festlegung der Produktauswahl. „Unseren Partnern steht es frei, diese Punkte eigenständig umzusetzen oder dafür Unterstützung durch unseren Außendienst anzufordern“, erläutert der stellvertretende Vema-Vorstandsvorsitzende Andreas Brunner.

Laut Brunner brauchen viele Makler Unterstützung in betriebswirtschaftlichen Fragestellungen, da die internen Strukturen in den Unternehmen häufig über Jahre gewachsen und „in aller Regel weit von einem Idealzustand entfernt“ sind. Auch der Erft-

PRESSESPIEGEL

stadter Maklerpool Fondsnet hilft seinen Maklerpartnern bei betriebswirtschaftlichen Themen auf die Sprünge. Die Unterstützung ergibt sich laut Fondsnet aus dem Tagesgeschäft und dem regelmäßigen Austausch mit den Partnerunternehmen.

Maklerunternehmen und unterstützen sie in allen unternehmerischen Fragestellungen. „Anfangen von der Geschäfts- und Firmengründung, über die kontinuierliche Steigerung des Unternehmenswertes durch Produktmix, Aufbau regelmäßiger Cash-



Sebastian Grabmaier, JDC: „Unsere persönlichen Sales Consultants stehen den Maklern vor Ort in allen unternehmerischen Fragestellungen zur Verfügung.“

„Durch unser großes Netzwerk erhalten wir laufend Einblicke in interessante unternehmerische Möglichkeiten und attraktive Geschäftsansätze. Dieses Wissen geben wir im täglichen Kontakt oder aber im Zuge einer Strategieberatung gerne weiter“, sagt Fondsnet-Geschäftsführer Georg Kornmayer.

Konkrete Hilfestellung bietet der Pool seinen Maklerpartnern demnach insbesondere bei rechtlichen Fragestellungen, etwa bei der Wahl einer für ihre Zwecke passenden Gesellschaftsstruktur. Die Fondsnet-Gruppe beschäftigt mittlerweile drei Volljuristen, die für den Austausch mit den Beratern zur Verfügung stehen. Warum die Maklerunternehmen Unterstützung brauchen, ist laut Kornmayer in erster Linie von der individuellen Situation abhängig. „Grundsätzlich sind es aber eher strukturelle Probleme, insbesondere im Hinblick auf potenzielle Risiken“, so Kornmayer.

Bei JDC kümmern sich die persönlichen Sales Consultants vor Ort um die

flows, Optimierung der Betreuungs- und Abwicklungskapazität bis hin zum Aufbau einer effektiven IT- und Onlinearchitektur“, schildert Grabmaier. Für Maklerunternehmen ist es laut Grabmaier besonders wichtig, das Geschäftsmodell konsequent nach den jeweiligen Zielkundengruppen auszurichten. Zudem sollte immer wieder hinterfragt werden, welche Leistungen und Lösungen in welchen Produktbereichen über welche Kanäle an welche Art von Kunden angeboten werden.