

## PRESSESPIEGEL

7.3.2017

Cash.online:  
„Ohne einen guten Pool  
wird der Maklerberuf unmöglich“

**Cash.ONLINE**

### „Ohne einen guten Pool wird der Maklerberuf unmöglich“

Fortschreitende Regulierung, sich veränderndes Kundenverhalten, Niedrigzinsumfeld und digitale Konkurrenten stellen den Berufsstand des Maklers vor historisch hohe Herausforderungen, meint Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender des Maklerpools Jung, DMS & Cie. (JDC). Ohne einen guten Pool seien diese kaum zu meistern.



*„Vermittler müssen fachlich auf dem neusten Stand bleiben und regulatorische Anforderungen beachten. Da bleibt kaum Zeit, ans eigene Unternehmen zu denken.“*

#### **Cash.Online: Sie unterstützen Ihre Maklerpartner auch in unternehmerischen Fragestellungen. Warum brauchen Berater Unterstützung in diesem Bereich?**

Grabmaier: Unsere persönlichen JDC-Sales-Consultants stehen Maklerunternehmern vor Ort in allen unternehmerischen Fragestellungen zur Verfügung.

Anfangen von der Geschäfts- und Firmengründung, über die kontinuierliche Steigerung des Unternehmenswertes durch Produktmix, Aufbau regelmäßiger Cash-Flows, Optimierung der Betreuungs- und Abwicklungskapazität bis hin zum Aufbau einer effektiven IT- und Onlinearchitektur.

Berater und Vermittler sind Experten in der Kundenbetreuung und auf ihren Fachgebieten. Hier müssen sie fachlich auf dem neusten Stand bleiben und dann auch noch laufend alle regulatorischen Anforderungen beachten.

Da bleibt oftmals nicht mehr viel Zeit, ans eigene Unternehmen zu denken. Das unterscheidet Makler nicht wesentlich von Anwälten, Apothekern oder Ärzten, für die es ja auch spezialisierte Unternehmensberatungen und Dienstleister gibt.

---

## PRESSESPIEGEL

---

### **Wo liegen aktuell die größten Problemfelder in den Maklerbetrieben?**

Der Berufstand des Maklers steht vor historisch hohen Herausforderungen: Fortschreitende Regulierung, sich veränderndes Kundenverhalten, der Ausfall wesentlicher Produktklassen aufgrund des Niedrigzinsumfeldes und nicht zuletzt die Konkurrenz von Online-Modellen zwingen Maklerunternehmen zu einer Änderung des eingeübten Geschäftsmodells.

Aufgrund des hohen Durchschnittsalters der Makler von inzwischen deutlich über 50 Jahren ist die Anpassungsgeschwindigkeit dagegen eher niedrig. Insbesondere das Thema Digitalisierung bereitet vielen Maklerunternehmen große Probleme.

Die wenigsten Berater und Vermittler sind "digital natives", und müssen erst lernen, mit dem Möglichkeiten und Chancen umzugehen, die das Internet und die moderne IT bieten.

### **Wie sollten Makler ihr Unternehmen aufstellen?**

Das lässt sich sicher nicht pauschal beantworten und ist stark abhängig von Ausbildung, Ausrichtung, Größe, Kompetenz und Kundenstruktur eines Maklers. Zuallererst gibt es den typischen Makler gar nicht. Sicher richtig ist jedoch für alle, ihr Geschäftsmodell konsequent nach den jeweiligen Zielkundengruppen auszurichten.

Dafür sollte ein Makler sich von Anfang an, aber auch regelmäßig immer wieder hinterfragen, welche Leistungen und Lösungen in welchen Produkt-Bereichen über welche Kanäle an welche Art von Kunden angeboten werden sollen.

Als Pool, der unter seinem Dach ja eine Vielfalt von Geschäftsmodellen unterstützt und deren Erfolg durch tägliche Erfahrungen einschätzen kann, können wir hierfür guter Ratgeber und Sparrings-Partner sein.

Und darüber hinaus können wir sämtliche Anforderungen der Regulierung und einer modernen Abwicklung und Technologie meistern, damit sich Maklerunternehmer voll und ganz auf ihre Kunden konzentrieren können. Denn eins ist sicher: Ohne die Unterstützung eines guten Pools wird der Maklerberuf künftig schwierig bis unmöglich.