



PRESSESPIEGEL

17.05.2017 portfolio international
Maklerpools am Scheideweg?
Drei Fragen an Dr. Sebastian Grabmaier
(Ausgabe 2/2017)

portfolio
INTERNATIONAL

1

Wenn sich Berufsbild und Vergütungsmodell des Versicherungsmaklers durch die IDD-Umsetzung verändern, hat dann das verbreitete Pool-Geschäftsmodell auf Basis von Overheads noch Zukunft?

1

Ich sehe nicht, dass sich durch die IDD-Umsetzung für Versicherungsmakler viel verändert, schon gar nicht das Berufsbild. Die erweiterten Pflichten bei den „Versicherungsanlageprodukten“ werden Makler gut meistern können. Das gleiche gilt für die Weiterbildung. Wenn man sich an „gut beraten“-Punkte bereits gewöhnt hat, ist die IDD-Umsetzung leicht. Das Einzige, was in der deutschen Umsetzung schiefgelaufen ist, ist das künftige Verbot für viele Makler, auch Honorare nehmen zu dürfen. Hier ist der Gesetzgeber schlicht auf dem Holzweg, da er meint, Honorarberatung durch Bevorzugung der nur 311 deutschen Versicherungsberater zu fördern. Das Gegenteil wird der Fall sein, denn 99 Prozent der Kunden wird so der Zugang zu Vermittlungsleistungen gegen Honorar verwehrt. Wegen zunehmender Regulierung sind Makler mehr denn je auf einen guten Pool angewiesen. Unser Geschäftsmodell wird daher weiter erfolgreich sein und dies auch gerade in der heutigen Vergütungsform: Die meisten Makler scheuen hohe Fixkosten und geben lieber etwas ab, wenn sie selbst etwas verdienen.

2

Digitalisierung versprach bislang vor allem bessere Vertriebschancen durch Apps. Was ist der nächste Schritt bei den Pools?

2

Ebenso wie bei einem Eisberg der größte Teil unter Wasser liegt und damit nicht sichtbar ist, findet Digitalisierung zum Großteil nicht sichtbar für den einzelnen Makler oder Kunden im Back-Office statt. Hier arbeiten alle Pools an einer weitgehend automatisierten Geschäftsabwicklung und der Einführung von Scan- und OCR-Technologie. Für Makler hat dies den Vorteil einer fehlerfreien, schnelleren Geschäftsabwicklung und zügigerer Provisionszahlungen. Zudem kann er heute schon seinen Kunden über Smartphone-Apps sämtliche Vertragsdaten und auch Dokumente auf dem Handy darstellen. Wir wollen unser Fintech-Angebot für Partner zügig über den digitalen Versicherungsordner „allesmeins“ hinaus ausbauen, demnächst durch „Verheiratung“ mit unserer Versicherungsvergleichsplattform „Geld.de“. Diese werden wir noch dieses Jahr um einen Robo-Advisor im Versicherungs- und Anlagebereich ergänzen. Ziel ist es, dass Makler am Ende mehr verdienen können als vorher.

3

Was ist der kritischste Punkt bei der Umsetzung der Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente (MiFid II) in deutsches Recht und wie helfen Sie 34f-Vermittlern, diesen Punkt erfolgreich zu lösen?

3

Neuerungen bei MiFid II treffen erst mal Vermittler unter einem Haftungsdach. Hier müssen jedem Kunden ab 2018 eingenommene Vergütungen in Euro und Cent ausgewiesen werden. Zudem gibt es zukünftig eine Aufzeichnungspflicht für sämtliche Kundentelefonate. Beides macht das Leben nicht gerade leichter, und es bleibt abzuwarten, ob diese Pflichten künftig auch 34f-Vermittler treffen. Die Weiterleitung der Produktinformationen zur Zielmarktdefinition von den Fondsgesellschaften über unsere Partner zu den Kunden und umgekehrt verursacht neuen bürokratischen Aufwand, dessen Kundennutzen zweifelhaft ist. Wir müssen da aber gar nicht viel nachrüsten.