
PRESSESPIEGEL

22.11.2017 Cash.:
Vorsprung durch Technik
(Ausgabe 12/2017)

Cash.



Vorsprung durch Technik

MAKLERPOOLS agieren nicht nur als zentrales Bindeglied zwischen Makler und Produktgeber, sondern unterstützen ihre Partner auch bei nahezu allen Fragestellungen der täglichen Praxis. Dabei bauen sie ihr Angebot kontinuierlich aus. Aktuell arbeiten die Pools insbesondere an digitalen Lösungen für Berater.

Digitalisierung und Regulierung treiben die Branche um. Die Mehrheit der Versicherer und Vertriebe verfügt über ausreichend Kapital sowie personelle und technische Kapazitäten, um diese Herausforderungen zu meistern. Für den klassischen Vermittler, der als Einzelkämpfer agiert, ist dies indes kaum möglich. Berater müssen immer strengere Anforderungen an Beratung, Dokumentation und Weiterbildung erfüllen und gleichzeitig dem Bedürfnis der Kunden nach hybrider Betreuung gerecht werden. Um diese Aufgaben zu bewältigen, setzen immer mehr Makler auf die Zusammenarbeit mit Pools und -Verbänden. Von dieser Entwicklung haben die Dienstleister in den letzten Jahren deutlich profitiert. Der Großteil der Unternehmen, die an der Cash.-Hitliste der Maklerpools, Servicegesellschaften und Verbände teilnehmen, haben in den vergangenen zwei Jahren Erlöszuwächse erwirtschaftet. Gleichzeitig mussten sie ihr Leistungsangebot kontinuierlich erweitern, denn sie müssen heute weit mehr sein als nur Abwickler und Provisionsverrechnungsstelle. Ihre wichtigste Aufgabe bestand bis vor wenigen Jahren darin, die Marktposition der Makler gegenüber den Produktgebern zu stärken.

Heute müssen sie Maklern bei Fragestellungen rund um Digitalisierung und Regulierung genauso mit Rat und Tat zur Seite stehen wie bei den Themen Marketing und Positionierung. „Die regulierungskonforme, effiziente Abwicklung aller Finanzprodukte im Markt gehört inzwischen zum Standard-Service der führenden Pools“, berichtet Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender des Münchener Maklerpools Jung, DMS & Cie. (JDC). Er erwartet 2018 aufgrund des Zugangs mehrerer großer Partner das stärkste Wachstum der JDC-Unternehmensgeschichte. „Auch andere große Pools werden hinzugewinnen können. All dies zulasten von Direktanbindungen und den kleinen Pools, die sich schwertun, mit den hohen Aufwendungen für IT und Prozesse mitzuhalten“, sagt Grabmaier.

Auch Oliver Pradetto, Geschäftsführer beim Lübecker Maklerpool Blau direkt, rechnet damit, dass die Dienstleister der Makler in den nächsten Jahren von den Marktentwicklungen profitieren werden. „Das allein wird aber nicht mehr reichen“, meint Pradetto. Studien zeigen demnach, dass zwar immer mehr Makler auf die Unterstützung von Pools setzen, sich aber

PRESSESPIEGEL

gleichzeitig immer häufiger auf einen Pool konzentrieren.

„Meine Vorhersage lautet deswegen, dass die stark digitalisierten Pools überdurchschnittlich wachsen werden, während die anderen zunehmend stagnieren“, sagt der Blau-direkt-Chef. Eine weitere Entwicklung, die auch den Pools zu schaffen machen könnte, ist der stetige Rückgang der Vermittlerschaft, der sich durch einen Blick in das Register des Deutschen Industrie- und Handelskammertags (DIHK) offenbart. Demnach waren zum Ende des dritten Quartals 2017 insgesamt 224.462 (Stand: 1. Oktober 2017) Versicherungsvermittler im DIHK-Register eingetragen. Ein Jahr zuvor waren es noch 230.434 und zu Jahresbeginn 228.289. Den deutlichsten Rückgang im Jahresvergleich mussten die gebundenen Versicherungsvertreter hinnehmen: Ihre Zahl ging von 149.829 auf 143.855 zurück. Die Zahl der Versicherungsvertreter mit Erlaubnis ist im gleichen Zeitraum von 29.878 auf 29.687 gesunken. Die Zahl der im DIHK-Register erfassten Versicherungsmakler ist im Jahresvergleich zwar leicht von 46.750 auf 46.781 gestiegen. Zu Jahresbeginn 2017 waren es allerdings noch 46.811.

Experten erwarten, dass der Vermittlerschwund auch in den nächsten Jahren allein aufgrund des demografischen Wandels anhalten wird: So sind einerseits viele Ältere im Versicherungsvertrieb beschäftigt, die schon bald aus ihrem Beruf aus-

scheiden werden und andererseits hat der Vertrieb ein Nachwuchsproblem, da vergleichsweise wenige junge Vermittler nachrücken. Im Rahmen der Hitliste der Maklerpools, Servicegesellschaften und Verbände hat Cash, die Teilnehmer befragt, welche Entwicklung sie bei der Vermittlerschaft erwarten. 87 Prozent rechnen damit, dass sich die Zahl der am Markt tätigen Berater in den kommenden Jahren reduzieren wird. Der Hamburger Maklerpool Netfonds fürchtet keine Auswirkungen dieser Entwicklung auf das eigene Geschäftsmodell. „Wir fokussieren uns schon seit Jahren auf die Klasse statt auf die Masse“, sagt Netfonds-Vorstand Martin Steinmeyer. „So schaffen wir eine angenehme und homogene Gemeinschaft mit größter Stärke und setzen zeitgleich auf die Partner, die als Unternehmer denken. Wir trauen uns und unseren Kunden absolut zu aus den Veränderungen des Marktes gestärkt hervorzugehen.“

Der Marktführer unter den Pools erwartet indes kein „Vermittlersterben“. „Wir gehen davon aus, dass zumindest die Zahl der Makler in den kommenden Jahren steigen wird“, sagt Norbert Porazik, geschäftsführender Gesellschafter des Münchener Maklerpools Fonds Finanz Maklerservice. Die Gründe dafür seien vielfältig. Seiner Ansicht nach, werden Makler und Pools unter anderem davon profitieren können, dass einerseits die Versicherer ihre Ausschließlichkeitsorganisationen ausdünnen und andererseits immer mehr Bankfilialen schließen. „Nach dem Urteil gegen Check24 wird zudem auch die Konkurrenz durch die Online-Vermittlung abnehmen“,

so Porazik. „Das Versicherungsgeschäft wird in fünf bis zehn Jahren fast ausschließlich über Pools, andere Multiplikatoren, Vertriebe und sehr große Vermittler laufen, so wie das im Investmentbereich bereits heute der Fall ist.“ Dass ein Großteil der Maklerpools zumindest für das Jahr 2017 mit einer positiven Geschäftsentwicklung rechnet, zeigt die exklusive Cash.-Umfrage anlässlich der Hitliste. 78 Prozent der befragten Unternehmen gehen von einer weiteren Steigerung der Provisionserlöse in 2017 aus. 18 Prozent rechnen mit gleichbleibenden Einnahmen und nur vier Prozent erwarten sinkende Erlöse.

Und auch für das kommende Geschäftsjahr zeigen sich die meisten Pools optimistisch. „Für 2018 rechnen wir mit anhaltenden Zuwächsen im Bestand, aber auch in den Erlösen“, berichtet Martin Eberhard, Vertriebsvorstand bei des Illertisserer Maklerverbands Fondskonzept. Das aktuelle Zinsumfeld, die regulatorischen Anforderungen, aber auch die Digitalisierung seien ein Nährboden für den weiteren Zulauf qualifizierter Partner. „Auch wenn sich in den nächsten Jahren die Vermittlerzahl insgesamt allein schon aufgrund des Alters reduzieren wird – vor dem Hintergrund optimierter Prozesse und einer fokussierten Zusammenarbeit mit Qualitätspartnern stehen bei uns die Zeichen auf nachhaltiges Wachstum“, meint Eberhard. Doch obwohl die meisten Pools überzeugt sind, auch in Zukunft wachsen zu können, werden die Entwicklungen am Vermittlermarkt nicht spurlos an ihnen vorbeigehen. Die meisten Unternehmen haben die guten Umsätze der vergangenen Jahre unter anderem dazu genutzt, sich durch Investitionen in Personal und Technik auf die Herausforderungen der Zukunft vorzubereiten.

Einige Pools setzen auch auf Kooperationen mit den Wettbewerbern. Ende August haben beispielsweise die beiden Hamburger Maklerpools Netfonds und Maxpool mitgeteilt, künftig im Bereich IT zusammenarbeiten zu wollen. Im Rahmen der Zusammenarbeit bündeln die beiden Unternehmen ihre IT-Ressourcen mit dem Ziel, die Entwicklungsgeschwindigkeit zu erhöhen und beiden Pools Wettbewerbsvorteile zu verschaffen. „Die Kooperation unserer Häuser ist angesichts der aktuellen Entwicklungen ein wichtiger Schritt, der es uns erlaubt, unsere jeweilige Marktstellung erheblich auszubauen“, ließen die Vorstände beider Unternehmen in ihrer gemeinsa-

PRESSESPIEGEL

men Pressemitteilung verlauten. Wie Olaf Schürmann, Leiter Marketing und Kommunikation bei Netfonds, im August auf Nachfrage von Cash. erklärte, bestünden aber trotz des Potenzials für die Marktposition der beiden Maklerpools keine konkreten Pläne für eine künftige Fusion.

Auch die meisten anderen Maklerpools stehen dem Thema Kooperation und Fusion grundsätzlich offen gegenüber. „Solche Zusammenschlüsse machen im Einzelfall Sinn, wenn sich hieraus spürbare Kosten- wie Effizienzvorteile für alle Beteiligten ergeben“, meint Rolf Schünemann, Vorstandsvorsitzender des Oberurseler Maklerpools BCA. „Rund um das IT-Thema Prozessoptimierung lassen sich ja bereits heute derartige Kooperationen oder Fusionen auf Maklerpoolenebene beobachten.“ Dieser Trend dürfte sich nach Einschätzung des BCA-Chefs in den kommenden Jahren weiter verstärken. „Ob es dabei in allen Fällen unterm Strich zu den erhofften Synergieeffekten kommen wird, bleibt abzuwarten“, so Schünemann. Laut Marktführer Fonds Finanz werden sich eher kleinere oder auch spezialisierte Marktteilnehmer

auf die Suche nach Kooperationen begeben, aus denen sich wiederum Fusionen ergeben könnten. „Für uns besteht in dieser Hinsicht keinerlei Bedarf, da wir als führender Allfinanz-Maklerpool sehr sicher auf unseren eigenen Beinen stehen können“, sagt Fonds-Finanz-Chef Porazik.

Durchaus interessant sind für den Spitzenreiter der Cash.-Hitliste der Maklerpools demnach allerdings Investitionen in Geschäftsfelder, in denen er bislang keine Expertise hat, um das eigene Geschäftsmodell weiterzuentwickeln und auszubauen. Im Frühjahr 2017 haben die beiden Fonds-Finanz-Gesellschafter Norbert Porazik und Markus Kiener das Unternehmen Finanzsoft mit Sitz in München gegründet, das 100 Prozent der Anteile des Hamburger IT-Spezialisten Softfair erworben hat. Matthias Brauch, Mitglied der Geschäftsleitung der Fonds Finanz, wurde zum alleinigen Softfair-Geschäftsführer bestellt. Im August 2017 hat Finanzsoft dann ein weiteres IT-Unternehmen, das Softwarehaus Vorfina GmbH – Institut für Vorsorge und Finanzen übernommen. Durch die Übernah-

me des Münchener Unternehmens für Beratungssoftware und individuelle IT-Dienstleistungen soll „ein weiterer Schritt in Richtung der Digitalisierung des Versicherungsvertriebs in Deutschland“ getan werden.

Vorfina und Softfair sollen nun gemeinsam eine Analyse-, Beratungs- und Vergleichsplattform entwickeln. Dafür sollen bereits bestehende Programme der Unternehmen miteinander verbunden und weiterentwickelt sowie um neue Software-Bausteine und App-Lösungen ergänzt werden. Dass das Thema Digitalisierung die Maklerpools umtreibt, lässt sich auch an Blau direkt beobachten: Mit „simplr“ hat das Lübecker Unternehmen Anfang 2016 als einer der ersten Pools eine Vermittler- und Endkunden-App auf den Markt gebracht. Entwickelt wurde die App vom hauseigenen IT-Start-up Dionera, in das Blau direkt in den kommenden Jahren insgesamt 15 Millionen Euro investieren will. Unlängst teilte der Pool mit, eine neue Vermittler-App entwickelt zu haben, die künstliche Intelligenz nutzt, um Versicherungspolicen via Foto zu digitalisieren und

in das Maklerverwaltungsprogramm zu übertragen. Die neue App überprüft, ob eine Maklervollmacht besteht. Ist dies nicht der Fall, kann der Makler diese mit einem Knopfdruck beim Kunden anfordern.

Der Kunde müsse dann nur die empfangene SMS öffnen und per „Fingerunterschrift“ die Vollmacht erteilen. Sobald diese vorliegt, wird demnach die Bestandsübernahme beim Versicherer eingeleitet. „Die Technologie der neuen App ist sicherlich einmalig“, sagt Pradetto. „Was Maklern aber einen wirklichen Vorsprung beschert, ist eine komplett geschlossene Prozesskette.“ Auch im Bereich Insurtech hat sich Blau direkt hervorgetan, so war der Pool einer der Initiatoren der „Berliner Digital-Erklärung“, die im Januar 2017 von insgesamt 22 Insurtechs und zwei Maklerpools mit dem Ziel abgegeben wurde, „den digitalen Wandel in der Branche voranzutreiben“. Immer mehr Start-ups wollen den Finanz- und Versicherungsmarkt in Deutschland aufmischen. Die ersten Fin- und Insurtechs wurden von den meisten Pools und Maklern mit einigem Unbehagen

beobachtet: Schnell kamen die neuen Wettbewerber als „Bestandsräuber“ in Verruf. Die Mehrheit der von Cash. befragten Pools erwartet, dass Fin- und Insurtechs künftig eine größere Rolle im Markt einnehmen werden: 87 Prozent rechnen mit einer steigenden Bedeutung der Konkurrenz aus dem Internet. Doch die anfängliche Angst der etablierten Marktteilnehmer vor den „jungen Wilden“ scheint Interesse und Kooperationswillen gewichen. So können sich 87 Prozent der Maklerpools eine Zusam-

menarbeit mit den Start-ups vorstellen – 2016 waren es noch 74 Prozent. Die erste Welle der Fin- und Insurtechs hat auch dazu geführt, dass die Pools ihre digitalen Unterstützungsangebote überprüft und gegebenenfalls ausgebaut haben.

Fast alle großen Pools bieten ihren Maklerpartnern beispielsweise mittlerweile eine App für Endkunden an. „Uns angeschlossene Partner erwarten verstärkt professionelle Unterstützung im Bereich Digitalisierung. Also die effiziente Daten- und Dokumentenverarbeitung im Backoffice, die Unterstützung beim eigenen Online-Auftritt und die Einführung von Online-Beratungsstrecken und Online-Vertragsverwaltungen für die Smartphones der Kunden“, sagt JDC-Vorstandsvorsitzender Grabmaier. JDC bietet seinen Partnern unter anderem die Verwaltungs-App „alles-meins“ und die online-Beratungsstrecke „easyRobi“ für den Kapitalanlage- und bald auch den Versicherungsbereich.

Der Illertisserer Maklerverband Fonds-konzept hat im Oktober 2016 mit dem „Fondsshop“ ein digitales Beratungstool für Finanzmakler gestartet, dass Bera-

Vermittlerschwund erwartet

Ein Großteil der von Cash. befragten Maklerpools rechnet damit, dass sich die Zahl der aktiven Berater reduzieren wird.

Droht ein Vermittlersterben?



PRESSESPIEGEL

ter beim Investmentfondsvertrieb unterstützen soll. Das Vergütungsmodell des Fondsshops setzt sich aus anteiliger Servicegebühr und Abschluss-Folgeboutage zusammen. Auf Ausgabeaufschläge wird verzichtet. Fondskonzept unterstützt Makler auch bei der Neukundengewinnung für den Fondsshop: So stehen fertige Kampagnen und weitere Marketingbausteine innerhalb des CRM-Systems von Fondskonzept, dem Maklerservicecenter, zur Verfügung. Das Digitalisierungskonzept des Maklerverbands besteht aus insgesamt neun Einzelbausteinen und wird seit dem Jahr 2013 sukzessive aufgebaut. Zu den Modulen zählen unter anderem ein digitaler Akquisemanager, eine Maklerwebsite mit Social-Media-Anbindung, ein Newsletter-System, Apps für Makler und Kunden sowie der Fondsshop. „Wir sehen mehrere Kernbereiche, die ein Dienstleister einem Makler bieten muss, um mit einem langfristig tragfähigen Geschäftsmodell am Markt agie-

ren zu können“, sagt Fondskonzept-Vorstand Eberhard. Hierzu zählen demnach Outsourcing von klassischen Service- und Office-Tätigkeiten, die Prozessoptimierung durch All-in-one-Softwarelösungen sowie die Unterstützung des Maklers bei der Optimierung seines Geschäftsmodells und bei der Unternehmensnachfolge.

Für den Hamburger Maklerpool Netfonds kommt Dienstleistungen, die Berater bei der Umsetzung der neuen regulatorischen Vorgaben unterstützen, momentan eine besondere Rolle zu. „Aktuell bestimmt Mifid II die Nachfrage. Unser Service beinhaltet eine neue Beratungsdokumentation sowie die Möglichkeit, Telefonate aufzuzeichnen. Hier haben wir starke Lösungen entwickelt“, berichtet Netfonds-Vorstand Steinmeyer. Auch das Thema Vermögensverwaltung als Lösung, um einzelne Beratungsdokumentationen einzuschränken, sei seit Jahren im Angebot des Pools

und erfreue sich immer stärkerer Nachfrage. „Apps, CRM, Bipro, GDV, Dokumentenimport und vieles mehr gehören schon seit Jahren zu unserem digitalen Leistungsangebot. Das Thema werden wir im kommenden Jahr jedoch mit großem Aufwand revolutionieren“, kündigt Steinmeyer an. Laut BCA ist vor dem Hintergrund von Digitalisierung und Regulierung das Thema effiziente Datenhaltung respektive -sicherheit von besonderer Bedeutung. „Anknüpfend hieran stehen aus Gründen der wirtschaftlichen Effizienz zunehmend durchgängig medienbruchfreie Prozesse im Fokus“, sagt BCA-Vorstandsvorsitzender Schünemann.

Gleichzeitig sollte die komplette Bestandsübersicht demnach spartenübergreifend vollständig digital verfügbar sein. „Aus diesem Grund spüren wir derzeit eine starke Nachfrage nach unserer Investmentsoftware Diva“, so Schünemann. Die Software werde in naher Zukunft auch den

Versicherungsbereich stützen. Besondere Bedeutung hätten demnach auch personalisiertes Marketing, die Zurverfügungstellung einer persönlichen Makler-App die eigene Vermögensverwaltung des Beraters. „Die Beziehung Makler-Kunde steht für uns dauerhaft im Mittelpunkt unserer Überlegungen und unsere bereichsübergreifenden White-Label-Lösungen erfreuen sich folgerichtig einer erhöhten Nachfrage“, sagt der BCA-Vorstandsvorsitzende. Im Versicherungsbereich werden von den Maklerpartnern demnach insbesondere vertriebsunterstützende Digitallösungen, wie etwa der Gewerberechner oder das Bewertungs- und Empfehlungstool BCA-Tipp nachgefragt. Ob sich ein Maklerpool eher als Spezialist oder als Generalist am Markt positionieren sollte, um langfristig erfolgreich zu sein, spaltet die Unternehmen.

Der Marktführer Fonds Finanz ist überzeugt, dass ein Maklerpool breit aufgestellt

sein muss. Auch Netfonds, der Zweitplatzierte der Cash. Hitliste, glaubt daran, dass die Dienstleister „breit und professionell“ positioniert sein sollten, um langfristig Erfolg am Markt zu haben. Der drittstärkste Maklerpool JDC meint, dass sowohl Generalisierung als auch Spezialisierung erfolgreich sein können. „Meiner Meinung nach werden nur die Geschäftsmodelle im Markt überleben, die sich an den schnell verändernden Markt möglichst gut und schnell anpassen“, erläutert JDC-Vorstandsvorsitzender Grabmaier. Anders sieht das Blaudirekt-Chef Pradetto, der wegen seiner provokanten Aussagen als das „Enfant terrible“ der Pool-Szene gilt. Als Spezialist sieht er sich langfristig gegenüber dem Marktführer und anderen Vollsortimentern im Vorteil. „Blau direkt kann drei bis vier Millionen pro Jahr ausschließlich zur Versicherungsautomatisierung einsetzen. Unser Beuteziel hat kaum mehr Geld zur freien Verfügung. Mit der gleichen Summe

muss er gleich fünf Produktbereiche technisch optimieren“, so Pradetto. „Ohne engen Fokus überfordern die nötigen Investments jeden noch so großen Maklerpool.“ Allrounder seien langfristig chancenlos.

Das kommende Jahr wird Berater und Maklerpools vor große Herausforderungen stellen. Die Digitalisierung ist dabei nur ein Aspekt, denn auch die Vorbereitung auf die aktuellen Regulierungsschritte in Form der IDD- und Mifid-II-Umsetzungen wird 2018 eines der bestimmenden Themen sein. Maklerpools müssen ihren Partnern rechtzeitig entsprechende Lösungen bieten können. Das gilt für Generalisten und Spezialisten gleichermaßen. ■