

PRESSESPIEGEL

24.03.2020

www.jungdms.com

SNAPVIEW UND MIFID-RECORDER

DAS INVESTMENT.COM

Diese Tools sollen bei der Beratung aus der Ferne helfen

Weil Finanzberater aktuell nur noch eingeschränkt mit ihren Kunden zusammenkommen, erhält das Arbeiten aus der Ferne einen neuen Stellenwert. Der Maklerpool Jung, DMS & Cie. unterstützt Partner-Vermittler ab sofort mit einem Video-Beratungstool.

Um eine Ansteckung mit dem neuartigen Corona-Virus zu vermeiden, sollen Menschen ihr Haus oder die Wohnung aktuell so selten wie möglich verlassen, fordert die Bundesregierung. Das gilt auch für Arbeitnehmer: Wer seine Tätigkeit von zu Hause aus erledigen kann, sollte das auch tun.

Das trifft unter anderem die Beraterindustrie hart: „Uns erreichen zahlreiche Meldungen besorgter Vermittler, deren Kunden reihenweise bereits fest vereinbarte Termine absagen“, heißt es aus dem Hause Jung, DMS & Cie. Neue Kundentermine zu vereinbaren, sei für Makler derzeit kaum möglich.

Der Wiesbadener Makler-Dienstleister bietet seinen Vertriebspartnern daher ab sofort eine Möglichkeit zur Videoberatung über das Online-Beratungstool Snapview an. Die ersten drei Monate sollen für die ersten 500 Interessenten kostenfrei sein. Partner-Initiator und Mitsponsor ist der Versicherungskonzern und JDC-Anteilseigner Canada Life.

Snapview biete Beratern „eine Plattform, um Kunden persönlich und individuell zu beraten, ganz einfach über das Internet“, heißt es von Jung, DMS & Cie. Berater benötigten neben ihrem PC oder iPad lediglich eine stabile Internetverbindung und ein funktionierendes Mikrofon – und bei Bedarf eine Kamera.

Das Angebot ermögliche sowohl ein sogenanntes Screensharing – Berater und Kunde bekommen auf ihrem Endgerät jeweils denselben Bildschirminhalt angezeigt – als auch eine Chatfunktion und die elektronische Unterschrift.

PRESSESPIEGEL

Auch das Unternehmen Mifid-Recorder meldet sich aktuell zu Wort und empfiehlt sich Finanzdienstleistern als Problemlöser in der Corona-Krise. Die Münchner haben sich rund um das von Mifid II geforderte sogenannte Taping einen Namen gemacht: Die europäische Richtlinie Mifid II verlangt von Finanzberatern, elektronische Kundenkommunikation aufzuzeichnen, sobald es sich um ein Verkaufsgespräch handelt. Was seit 2018 für Banken und Vermögenverwaltern gilt, soll ab August 2020 auch für Finanzanlagenberater mit Gewerbeordnungslizenz Pflicht werden.

Da Berater ihre Kunden derzeit kaum zu Gesicht bekommen, sei die Beratung aus der Ferne eine gute Alternative, wirbt man bei Mifid-Recorder. „Gerade bei Marktteilnehmern, die in der Vergangenheit die telefonische Beratung aufgrund der Aufzeichnungspflicht ganz ausgeschlossen haben, muss jetzt ein Umdenken stattfinden“, rät Mifid-Recorder-Chef Thomas Jasper. Die Gesprächs-Aufzeichnung erfolge „unabhängig vom verwendeten Telefon und ohne die Anschaffung oder Installation zusätzlicher Komponenten“. Man Sorge für eine rechtssichere Aufzeichnung telefonischer Beratungsgespräche gemäß den Anforderungen von Mifid II und der neuen Finanzanlagenvermittlungsverordnung (FinVermV), auch im Home-Office.

Das Angebot richte sich an Banken, Haftungsdächer, Maklerpools, Vermögensverwalter und – da auch hier die Telefonaufzeichnung bald verpflichtend wird – auch an Finanzanlagenvermittler.

Wie es für Berater jetzt weitergeht? Bei Jung, DMS & Cie. und Canada Life rechnet man mit keiner schnellen Auflösung der Corona-bedingten Einschränkungen. „Für viele Vermittler kann die Krise zur unternehmerischen Nagelprobe werden“, glaubt Canada Life-Vorstand Markus Drews. Die Berater sollten jetzt nach Möglichkeit auf Online-Beratung umschwenken, um handlungsfähig zu bleiben.