

PRESSESPIEGEL

April 2021 – Businessstark

Große Haftungs­dächer werden den Markt dominieren.

In den vergangenen Jahren haben Haftungs­dächer ihr Angebot stetig ausgebaut. Das ist auch der Digitalisierung zu verdanken, durch die eine Reihe neuer Dienstleistungen möglich sind. Diese verursachen aber auch Kosten, die große Anbieter naturgemäß leichter stemmen können als kleine. Führt das ähnlich wie in anderen Bereichen der Finanzbranche dazu, dass große Anbieter die kleineren verdrängen und ihnen Marktanteile wegnehmen? Bevorzugen die Kunden One-Stop-Shops, in denen sie alle Leistungen aus einer Hand erhalten? Oder zählen bei Haftungs­dächern über Jahre gewachsene Kundenbeziehungen mehr? Haben die kleinen vielleicht sogar Vorteile, weil sie agiler sind und sich besser auf spezielle Kundengruppen oder Leistungen spezialisieren können? Mit anderen Worten: Wie wird dieser Markt in Zukunft aussehen?

SEBASTIAN GRABMAIER
Jung, DMS & Cie.



Die Frage, ob große Haftungs­dächer den Markt dominieren werden, hängt maßgeblich davon ab, wie sich der Gesetzgeber zum Thema BaFin-Aufsicht für 34f-Vermittler entscheidet. Obwohl dieses Thema im aktuellen Koalitionsvertrag vereinbart ist, wird eine Umsetzung in dieser Legislaturperiode wohl erst mal nichts, weil die BaFin derzeit vor allem mit sich selbst beschäftigt ist.

Für den Fall, dass 34f-Vermittler tatsächlich irgendwann der Aufsicht der BaFin unterstellt werden, dürften Haftungs­dächer an Bedeutung gewinnen. 34f-Vermittler, die ihren Job nicht gleich frustriert aufgeben, werden dann lieber unter ein Haftungs­dach schlüpfen, als sich

dem administrativen Mehraufwand und den hohen Kosten einer BaFin-Aufsicht zu stellen. Bleibt die Frage, ob künftig allein die Größe entscheidet. Aber was bedeutet überhaupt groß? Viele angebundene Vermittler? Hohe Umsätze? Große Produktvielfalt?

Ich bin der Meinung, dass Haftungs­dächer den Markt dominieren werden, die ihren angebotenen Vermittlern eine ideale Heimat mit optimalem Rundum-Service bieten. Die angebotene Produktqualität und die IT-Infrastruktur sind hier von großer Bedeutung. Wir sehen uns hier gut aufgestellt, denn wir bieten seit 2005 neben unserem Pool auch ein Haftungs­dach, unter dem angebundene Vermittler neben der Haftungsübernahme gegenüber Endkunden automatisch von den Vorteilen unserer Plattformtechnologie profitieren und Tools wie unser Maklerverwaltungsprogramm iCRM oder unsere Web-App Allesmeins nutzen können. ●