

Vom Poolmarkt zum Markt für Plattformdienstleister

Der Poolmarkt ist im Wandel. Durch den Einstieg internationaler Investoren verändert sich die Maklerpool-Landschaft. Technologie wird immer wichtiger, um den Makleralltag zu automatisieren. Finanzdienstleistungen werden zunehmend digital, und die intelligente Behandlung von Daten und Prozessen erhöht die Wettbewerbsfähigkeit – speziell für Makler, die die Technologie nutzen.

Die aktuelle Entwicklung zeigt deutlich, dass sich der heimische Poolmarkt mitten in einer Konsolidierungswelle mit weitreichenden, bahnbrechenden Veränderungen befindet. Dies gilt vor allem im Hinblick auf Automatisierung, Standardisierung und Datenqualität. Es ergibt einfach keinen Sinn, sämtliche Entwicklungen in IT und bei Prozessen oder auch die tägliche Daten- und Dokumentenversorgung für ein relativ geringes Geschäftsvolumen vorzuhalten. Arbeitsteilige Wertschöpfung entspricht daher der Industrielogik. Fakt ist, dass die großen Pools immer mehr Volumen auf sich vereinigen können und der Abstand zu den kleineren wächst. Es entsteht also eine Handvoll von Großpools, die als Vollsortiment-Digitalplattformen den Markt beherrschen werden. Man wird irgendwann vielleicht nicht mehr von einem Poolmarkt sprechen, sondern eher vom Markt der Plattformdienstleister, wie sich z. B. Jung, DMS & Cie. bereits seit Jahren sieht.

Anbieter von Technologieplattformen für den Finanzvertrieb sind aber nur dann auf Dauer erfolgreich, wenn sich auf der Plattform Geschäft abspielt, Netzwerkeffekte entstehen und die Technik skaliert. Die Kunst ist, Wachstum und Profitabilität gleichzeitig zu sichern – und das

gelingt nur über technikgetriebene Skaleneffekte. Wichtig ist, dass eine Plattformtechnologie mit jedem Kunden und seinen spezifischen Anforderungen „dazulernt“. So muss nicht jedes Mal komplett neu programmiert werden, sondern die Technologie kann leicht modifiziert für jeden Makler passgenau bereitgestellt werden. Somit werden Skaleneffekte genutzt und jeder neue Makler und jeder neue Kundenvertrag wirken sich positiv auf die Ergebnisentwicklung aus.

Aus Digitalisierung ist längst Automatisierung geworden

Die anhaltenden regulatorischen Anforderungen und die ausbleibende Standardisierung haben zur Folge, dass das Vermittlungsgeschäft immer komplizierter, aufwendiger und teurer wird. Die ganze Regulatorik führt zu immer höheren Anforderungen an IT und Prozesse mit damit verbundenen hohen Kosten. Es werden daher nur die Geschäftsmodelle im Markt überleben, die sich schnell an die Marktveränderungen anpassen und immer effizienter werden. Was früher Digitalisierung der Prozesse hieß, ist heute Automatisierung: Immer mehr Arbeitsabläufe

sollen kosteneffizient ohne manuellen Aufwand erledigt werden. Dies gilt nicht nur für das Backoffice, sondern auch für die immer wichtiger werdenden Kundenportale und Online-Beratungsstrecken. Denn schließlich haben die meisten Kunden das Bedürfnis, all ihre Themen rund um Vermögensanlage und Absicherung in einem bequemen Portal einsehen und verwalten zu können, was die neuen „digitalen Versicherungsordner“ bzw. die entstehenden „Financial Homes“ leisten. Diese Herausforderungen werden in ihrer Gesamtheit nur von den großen Maklerpools beherrscht werden können, da sämtliche relevanten Daten in Echtzeit an einem Ort – der Plattform – verwaltet und serviert werden.

Doch Konsolidierung bedeutet nicht zwangsläufig, dass Mitbewerber vom Markt verschwinden und sich damit eventuell oligopolartige Strukturen bilden. Konsolidierung bedeutet, die Stärken vieler Marktteilnehmer auf einer gemeinsamen Plattform zu vereinen. Dies kann durch Kooperationen, aber auch durch Zukäufe und Fusionen erfolgen. Ebenso wie dies im Investment- oder Finanzierungsgeschäft bereits erfolgt ist, sehen wir auch im viel größeren Versicherungsmarkt, dass die Entwicklung hin zu großen Einheiten Fahrt aufnimmt: So wachsen die großen bzw. technisch am besten aufgestellten Maklerpools seit Jahren am schnellsten, kleinere Einheiten verlieren Marktanteile. Am Ende wird eine geringe Zahl von Plattformen die Datenströme und Prozesse der Finanz- und Versicherungsindustrie bündeln und anderen Marktteilnehmern zur Verfügung stellen.

Von plattformoptimierten Prozessen profitieren vor allem Makler und Vermittler

Denn die hohen qualitativen Anforderungen an ein effektives, Backend-orientiertes Datenmanagement, wie sie etwa große Kooperationspartner an eine Plattform stellen, führen zu einer deutlichen Verbesserung auch der Prozesse für Einzelanbindungen an einen Pool. Weiterentwicklungen und verbesserte Abwicklungsprozesse kommen beispielsweise bei Jung, DMS & Cie. allen angeschlossenen Vermittlern und Beratern zugute. Zudem partizipieren Makler und Versicherer von der technischen Skalierbarkeit. Alle angeschlossenen Partner profitieren damit gleichermaßen – und das ist auch dringend nötig, um in Zukunft sein Geschäft profitabel entwickeln zu können.

Der ganze Finanz- und Versicherungsvertrieb entwickelt sich immer mehr zu einer datengetriebenen Industrie. Hier gilt, aus dem immer größer werdenden Datenbestand – Stichwort „big data“ – die nötigen und wichtigen Informationen zu selektieren, um daraus „smart data“ zu machen und damit Mehrwerte und Nutzen für

die Kunden abzuleiten. Dabei helfen Algorithmen und natürlich künstliche Intelligenz. Lernende Systeme werden nicht nur helfen, die Daten der Kunden besser zu erfassen, sondern durch die aus den Daten entstehenden statistischen Werte die idealen Lösungen für die individuellen Kundenbedarfe abzuleiten. Wichtig dabei ist, die richtigen Zielgruppen herauszuarbeiten und ein perfektes Angebot zu stellen.

Das Interesse internationaler Investoren steigt

Damit erklärt sich auch das zunehmende Interesse internationaler Investoren an der deutschen Maklerpool-Landschaft. Neben der hohen Wachstumsdynamik und der attraktiven langfristigen Rendite eines Investments in Plattformanbieter suchen internationale Kapitalgeber insbesondere den Zugang zum für sie hochinteressanten Markt der Versicherungsmakler und -vermittler: In der weiter hochfragmentierten Versicherungsindustrie bieten sie zum einen strategisch wichtigen Kundenzugang und zum anderen hochinteressante Vergütungsströme, die sich aufgrund der hervorragenden Bonität der Produktgeber zudem sehr gut durch Fremdkapital „leverage“ lassen.

Aufgrund der Demografie – die Hälfte aller Bestände und damit Vergütungsströme sucht in den kommenden zehn Jahren einen Erwerber – ist der Kauf kleiner, mittlerer und auch größerer Makler und Vermittler hochattraktiv, da ein durch Aufkäufe entstehendes Großmaklerunternehmen deutlich mehr wert ist als die Summe der Einzelmakler. Trotz der nötigen millionenschweren Investitionen in Plattform-IT erwarten ausländische Investoren Mehrbewertungen im dreistelligen Millionenbereich. •

Marcus Rex

Vorstand Jung, DMS & Cie. AG

