

PRESSESPIEGEL

03.07.2017 PORTFOLIO INTERNATIONAL
„3 Fragen an 8 Poolchefs. Heute: Fonds Finanz Maklerservice GmbH und Netfonds AG“
<http://www.portfolio-international.de/newsdetails/article/maklerpools-am-scheideweg-i.html>

„3 Fragen an 8 Poolchefs. Heute: Fonds Finanz Maklerservice GmbH und Netfonds AG“

Die Redaktion startete mitten in der Gesetzgebungsphase zur Umsetzung der EU-Vertriebsrichtlinie (kurz: IDD) in deutsches Recht eine Umfrage unter wichtigen, umsatzstarken Maklerpools zu brennenden Fragen der Branche. Bislang hatten sich viele Pools vornehm mit Äußerungen zur dramatischen Regulierung im Maklermarkt zurückgehalten, obwohl ihre wichtigste Klientel, Versicherungsmakler mit Zulassung nach Paragraf 34d Gewerbeordnung und freie Kapitalanlagevermittler mit Zulassung nach Paragraf 34f, existenziell betroffen ist.

Auch die Pools selbst dürften in ihren Geschäftsmodellen nicht von der voranschreitenden Regulierung durch EU-Richtlinien und deren Umsetzung in deutsches Recht unberührt bleiben. Jetzt beziehen neben Marktführer Fonds Finanz sieben weitere Pools Stellung: Netfonds, Jung DMS & Cie., Fonds Konzept, BCA, Blau Direkt, Fondsnet sowie Maxpool. Unsere Fragen:

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?

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

3a. Welche Sicherheiten haben Makler, die ihren Pool-Bestand verkaufen wollen oder müssen?

3b. 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?

Norbert Porazik, Geschäftsführer Fonds Finanz Maklerservice GmbH:

1. Die Umsetzung der IDD wird mit Sicherheit beträchtliche Veränderungen bringen. Meiner Meinung nach ergeben sich daraus jedoch keine ernsthaften Gefahren für Versicherungsmakler. Etwaige Risiken können gerade durch Pools leicht aufgefangen werden, die sich generell immer mehr zum zentralen Bindeglied im Vertrieb von Finanz- und Versicherungsprodukten entwickeln. Sie bieten allen Marktteilnehmern nur Vorteile, indem sie die Digitalisierung und Automatisierung von Prozessen vorantreiben, Schlüsselpositionen bei der Qualitätssicherung einnehmen und in besonderem Maße zur Effizienzsteigerung im Markt beitragen. Demnach sind wir davon überzeugt, dass das Maklerpool-Geschäftsmodell weiterhin beste Zukunftsaussichten hat.

2. Wir konzentrieren uns weiter voll auf die Digitalisierung interner und externer Prozesse sowie die Weiterentwicklung der Automatisierung. Als Maklerpool sind wir die zentrale Schnittstelle, und unser wichtigster Service ist und bleibt die professionelle und schnelle Abwicklung von Anträgen und Umsätzen. Zuletzt haben wir in den Versicherungssparten die Dokumentenverarbeitung komplett digitalisiert und automatisiert, was zu einer enormen Erhöhung der Bearbeitungsgeschwindigkeit geführt hat. Darüber hinaus arbeiten wir weiter am Ausbau unserer Endkunden-App „Meine FinanzApp“ und unserer Erklärfilm-Plattform „Maklermovie“. Mithilfe dieser Tools rücken die Vermittler –vollkommen orts- und zeitunabhängig – viel näher an ihre Kunden heran, können Beratungsprozesse gezielter steuern und dadurch effizienter arbeiten. Zudem werden wir in Ergänzung zu „Venta“ ein weiteres, topmodernes Kundenverwaltungs- und CRM-System einführen.

3b. Der aus Sicht des 34f-Vermittlers kritischste Bereich der Mifid-II-Umsetzung sind die deutlich zunehmenden Anforderungen zur Kostentransparenz und für die Vereinnahmung sowie zur Offenlegung von Zuwendungen. Hier werden viele Vermittler ihre Prozesse in der Kundenbetreuung anpassen müssen, zum Beispiel im Hinblick auf die Umsetzung der qualitätsverbessernden Maßnahmen und die mindestens einmal jährlich erforderliche nachträgliche Offenlegung der dem Kunden entstandenen Gesamtkosten für die Dienstleistung und die Finanzinstrumente. Hier müssen die Vermittler mit passenden technischen Lösungen wie unserer Beratungsplattform „Advisor’s Studio“ unterstützt werden. Diese ermöglicht schon jetzt eine höchst professionelle, rechtskonforme Beratung – von der Entwicklung strukturierter Anlagevorschläge über die Prüfung von Angemessenheit und Geeignetheit bis hin zur Erstellung von Kundenunterlagen, Aufträgen und Dokumentationen. Sobald die finalen Regelungen feststehen, werden wir die Plattform anpassen, damit unsere Partner den Anforderungen an eine Mifid-II-konforme Beratung gewachsen sind.

Oliver Kieper, Vorstand Netfonds AG:

1. Die IDD verändert aus meiner Sicht nicht das Berufsbild des Versicherungsmaklers. Sie schafft einen belastbaren Rahmen für Aufgabenstellungen der Makler und Versicherer und konkretisiert den politischen Willen nach Senkung der Kostenbelastung für den Versicherten beziehungsweise reguliert entstandene Fehlentwicklungen. Das Vergütungsmodell vor IDD bestand bei diversen Maklerfirmen aus laufender Dienstleistungspauschale, Honorarrechnungen und Courtagen. Wenn der Gesetzgeber nun diese drei Vergütungsformen reduziert auf ausschließlich die Courtage, sehe ich aufgrund dieser Tatsache keine echte Gefährdung für ein Overhead-courtagebasiertes Geschäftsmodell.

2. Digitalisierung ist deutlich mehr als Vertrieb per App. Digitalisierung bedeutet Datenströme zu optimieren, damit beispielsweise Kunden und Berater immer und überall auf aktuelle Vertragsdaten zugreifen können. Prozesse zu vereinfachen und Rechtssicherheit durch Standards zu schaffen. Ebenso eröffnen sich neue Wege zum Kunden. Es gilt, Angebote für eine Zielgruppe zu schaffen, die sich auf den Onlinekanälen einfach wohler fühlt. Menschen abzuholen, die Ihre „Geschäfte“ gerne online erledigen. Für unsere Partner schaffen wir daher Serviceangebote, die sie

beispielsweise auf Ihrer Website einbinden können. Einen Fondsshop, der es den Kunden ermöglicht, in Fonds zu investieren, vergleichbar mit dem Einkauf über Amazon. Vergleichsrechner, die online den Abschluss ausgewählter Versicherungsprodukte ermöglichen oder auch Onlineportale, auf denen der Kunde in Immobilien investieren kann. All diese Angebote ergänzen das Serviceportfolio des Beraters und führen in Kombination mit der persönlichen Beratung zum Ziel, für jeden Kunden das passende Angebot zu machen.

3b. Es gibt einige Herausforderungen, die den Alltag verändern. Der aus unserer Sicht stärkste Eingriff ist das „Taping“. Das bedeutet vereinfacht gesagt, soweit Telefonate mit Kunden auf die Annahme, Weiterleitung und Ausführung von Orders hinauslaufen könnten, sind diese Gespräche künftig aufzuzeichnen – auch wenn es nicht zu einer Order kommt. Ebenso die unternehmensinterne Kommunikation in Bezug auf diese Kundenaufträge. Taping produziert somit per se einen enormen Kosten- und Speicheraufwand. Die Anforderung nimmt zudem Einfluss auf die soziale Vernetzung mit dem Kunden und greift in die Persönlichkeitsrechte ein. Die Beziehung zwischen Berater und Kunde basiert auf meist langjährigem Vertrauen und Wissen über den Kunden. Telefonate, die auch in eine Order münden können, bestehen wohl häufig auch aus persönlichen, vertraulichen Inhalten, die im Grunde keinen Dritten etwas angehen. Technisch ist auch das Thema lösbar – zwischenmenschlich und mit Blick auf die Privatsphäre sehen wir dies jedoch sehr kritisch.

Detlef Pohl