

Maklerprofil 2022: nachgefragt, da hochprofessionell

Regulatorische Gesetzesvorgaben und Richtlinien sowie eine auf praktisch allen Ebenen rasant fortschreitende Digitalisierung nehmen ungebremst Einfluss auf das Maklerprofil der Zukunft. Aus diesem Grund und unter dem Schwerpunktthema „Maklerprofil 2022: Mit welcher Neudefinition das Berufsbild des freien Maklers verbunden sein wird“, diskutierten am 22. Februar im Rahmen des diesjährigen BCA-Pressedialogs Medienvertreter gemeinsam mit den Vorständen des Oberurseler Maklerpools BCA AG über mutmaßliche Konsequenzen von fortschreitender Digitalisierung und Regulierung für Vermittler wie Maklerpools.

Unzweifelhaft ist die gesamte Finanzdienstleistungsbranche einem tiefgreifenden Wandlungsprozess unterlegen. Mehr denn je wird es zur Hauptaufgabe eines Maklers, kommende Beratungsvorgaben unter dem Einfluss von Digitalisierung und Regulierung rechtssicher als auch prozessoptimiert zu erbringen, um schlussendlich wirtschaftlich arbeiten zu können. So drängen sich förmlich zentrale Fragen auf, über die im Rahmen des diesjährigen BCA-Pressedialogs Medienvertreter gemeinsam mit den Vorständen des Oberurseler Maklerpools BCA AG diskutierten. Ein wesentliches Ergebnis der Veranstaltung: Trotz generell zunehmender Digitalisierung der Arbeitswelt wird es speziell bei komplexen Produkten oder Geldanlagen zu keiner einschneidenden Abkehr von der persönlichen Beratung kommen. Demgegenüber müssen sich erfolgreiche Maklerpools künftig durch ein immer umfassenderes Leistungs- und Servicespektrum sowie mittels ausgewiesener Finanzstärke quasi als Full-Service-Dienstleister auf institutionellem Niveau auszeichnen.

Hybris: Die richtige Mischung macht´s

Nach fester Überzeugung des BCA-Vorstandes führen die allgegenwärtigen Herausforderungen weder zu einer Ablösung der persönlichen Beratung, noch stellen sie eine grundsätzliche Bedrohung für den Vermittler dar. „Es wird nicht alles von heute auf morgen digital, vor allem nicht persönlicher Kundenservice und Beratung. Zudem werden Kunden auch weiterhin insbesondere bei komplexen Produkten zur Alters- und Risikoversorge oder zum Vermögensaufbau weiterhin die Beratungskompetenz eines Maklers aufsuchen. Hybride Lösungen begleiten den Prozess. Sowohl Fin- beziehungsweise InsurTech-Lösungen als auch persönliche Maklerbetreuung werden künftig beide gleichberechtigt neben- und miteinander und weniger gegeneinander ihre Daseinsberechtigung haben“, erklärte an dieser Stelle BCA-Vorstand Oliver Lang.

Eigene Homepage als Mindeststandard

Einigkeit herrschte auch dahingehend, dass es ohne eigene Homepage als Marketing-Mindeststandard in Zukunft nicht mehr gehen dürfte. Auch müssten Makler stets weboptimiert bei Google & Co. gefunden werden. Auf den Punkt gebracht: Wer heutzutage im Web nicht stattfindet, fände in absehbarer Zeit auch nicht mehr beim Kunden statt. In der weiteren Diskussion kamen die allgegenwärtigen Schlagworte Makler- und Kunden-App im Rahmen des lebendigen Pressedialogs ebenfalls nicht zu kurz. Bei aller Sinnhaftigkeit und in Teilen förderlichen Werbewirksamkeit rund um die modernen Applikationen, wurde deutlich, dass sich im Alltagsgebrauch längst nicht alle der auf den Markt gebrachten digitalen Angebote als wirklich prozessoptimierte Lösungen präsentieren. Hier sehe man BCA-seitig noch viel Luft nach oben und halte demzufolge unbeirrt an der Devise fest, dass Digitalisierungsangebote letztlich immer erst dann zum Einsatz kommen sollten, wenn sie als ausgereiftes Tool allen Beteiligten einen greifbaren, nachhaltigen Nutzen bereitstellen.

„Eine sinnbehaftete, sprich mehrwertgenerierende Digitalisierung bedeutet für uns zuallererst Prozessautomatisierung – insbesondere bezüglich Datenaustausch –, die in ihrem Ergebnis in

eine nachhaltige Steigerung hinsichtlich Prozesseffizienz mündet“, so BCA-Vorstand Christina Schwartmann. Vor Hinzunahme eines Online-Shops, Vergleichsrechners oder einer App solle sich daher ein Makler der Frage nicht verschließen, inwieweit die digitalen Helfer das eigene Geschäftsmodell sowie den Anspruch auf ein qualitativ hochwertiges Beratungsangebot nachweislich unterstützen oder nicht doch eher konterkarieren.

Regulierung: Kein generelles Schreckgespenst

Zweifelsohne wird das künftige Maklerprofil auch durch regulatorische Rahmenbedingungen und die Bewältigung des rechtlichen Aufwands beeinflusst. Generell wird der Vertrieb sein Geschäftsmodell aus Gründen der Effizienz-, Qualitäts- und Einkünftesicherung einem echten Paradigmenwechsel unterziehen. Nichtsdestotrotz und im Unterschied zu manchen Mitbewerbern sieht man bei der BCA Regularien a la MiFID II oder IDD weniger als Bürde denn als gewinnbringende Chance. Noch dazu, da mögliche Probleme für Makler gewiss durch Poolunterstützung effizient gelöst werden könnten. „Als einziger Pool mit eigener Bank bieten wir Maklern den entscheidenden Vorteil, mit einem Partner zusammenzuarbeiten, der sich in Sachen Regulation und darüber hinaus bestens aufgestellt hat. Folgerichtig profitiert ein Makler an dieser Stelle von unserer Know-how-Leadership, indem etwa absehbare MiFID-Vorgaben bereits heute in das Lösungsangebot integriert sind. Demzufolge legen wir unseren Fokus darauf, unsere Maklerpartner auf kommende Anforderungen mit allen erforderlichen Hilfen erstklassig auszustatten“, konstatierte BCA-Vorstand Frank Ulbricht in diesem Zusammenhang.

Optimistischer Ausblick: Der Maklerpool als unverzichtbarer Partner

Wer sich im Zuge der vieldiskutierten Aspekte als freier Makler weiter zukunftsfähig aufstellen und auf Augenhöhe mit namhaften Hausbanken oder Großvertrieben agieren wolle, sollte sich nach einhelliger Auffassung des BCA-Vorstandes spätestens jetzt einen nachweislich markterfahrenen wie finanzstarken Maklerpoolpartner mit vorbildlichen Serviceangeboten betreffend Prozesseffizienz, Rechtssicherheit und Digitalstrategie zur Seite stellen.

Im weiteren Fazit: Von modernster Prozess- oder Softwareunterstützung inklusive weitreichendem fachlichem Support über qualifizierte Produktprüfung und umfassende Marketingunterstützung bis hin zur Steuer- und Rechtsberatung über Kooperationen: Gut aufgestellte Pools gewinnen aufgrund der vielfältigen Herausforderungen für den Makler unzweifelhaft an Bedeutung. Die erfolgreichen Maklerpools werden sich hierbei durch ein immer umfassenderes Leistungsspektrum, Service- und Finanzstärke auszeichnen. Infolgedessen geht man im Hause BCA davon aus, dass sich bei Maklerunternehmen der Trend zur Kooperation mit einem starken Full-Service-Dienstleister – anstatt mehrerer Pool-Einzelanbindungen – verstärken wird.

Pressekontakt:

Peter Meiser
Telefon: +49 (0) 61 71 91 50 - 150
Fax: +49 (0) 61 71 91 50 - 151
E-Mail: Presse@bca.de

Unternehmen

BCA AG
Hohemarkstraße 22
61440 Oberursel

Internet: www.bca.de

Über BCA AG

Die 1985 gegründete BCA AG mit Sitz in Oberursel im Taunus ist einer der größten Maklerpools in Deutschland. Dem Maklerpool sind derzeit rund 9.500 unabhängige Finanzdienstleisterinnen und Finanzdienstleister angeschlossen. Ihnen bietet die BCA AG einen kompletten Service, der alles beinhaltet, was freie Finanzvermittler für ihre tägliche Arbeit benötigen. Dazu zählen unter anderem eine umfassende Vertriebs- und Organisationsunterstützung, die elektronische Beratungs- und Abwicklungsplattform BCA Business plus sowie das Regionalmarketingportal Marketing plus inklusive BCA Websitemanager. Im Investmentbereich können die freien Finanzvermittler bei der BCA auf über 8.000 Investmentfonds zugreifen. Dazu stellt die BCA AG umfassende Informationen wie Kapitalmarktanalysen, Researchmaterial zu einzelnen Fonds und die BCA TopFonds-Listen zur Verfügung. Außerdem unterstützt die BCA die unabhängigen Finanzdienstleisterinnen und Finanzdienstleister mit ihrer innovativen Investmentsoftware DIVA. Im Versicherungsbereich bedient die BCA AG alle Sparten von der Standardversicherung für den Haushalt über die Altersvorsorge bis hin zu umfassenden Deckungskonzepten im Bereich Gewerbeversicherung einschließlich bAV und bKV. Versicherungsvergleichsrechner oder das Empfehlungstool BCA Tipp runden das Angebot ab. Zudem bietet das Unternehmen ein eigenes Deckungskonzept für die Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung für Vermittler an. Der Konzernumsatz der BCA AG betrug im Geschäftsjahr 2015 rund 49,7 Millionen Euro, das Eigenkapital lag bei 6,3 Millionen Euro. Zur BCA-Gruppe gehören zudem die Wertpapierhandelsbank BfV Bank für Vermögen AG mit einem flexiblen Haftungsdachkonzept und der hauseigenen Fondsvermögensverwaltung Private Investing sowie die Carat Fonds Service AG.