

POOLS & FINANCE bleibt eine Erfolgsgeschichte

Die 2. POOLS & FINANCE im Forum auf dem Frankfurter Messegelände ist eine Erfolgsgeschichte, stellen die neun Veranstalter, sieben Maklerpools und zwei Verbände, vor Journalisten anlässlich einer Pressekonferenz übereinstimmend fest.

Die 2. POOLS & FINANCE im Forum auf dem Frankfurter Messegelände ist eine Erfolgsgeschichte, stellen die neun Veranstalter, sieben Maklerpools und zwei Verbände, vor Journalisten anlässlich einer Pressekonferenz übereinstimmend fest. 132 Aussteller, 48 Workshops, prominente Redner, Vorabend-Veranstaltungen der Veranstalter und zum Abschluss die „POOL Night“ sind ausreichend Beleg dafür, dass die zahlreichen Besucher während des Messtages ein exklusives Angebot für die Branche der Finanzdienstleister erfahren konnten. Das Konzept der Ein-Tages-Messe ist voll aufgegangen. Es erspart Vermittlern und Produktanbietern Zeit und Geld und bietet ausreichend Gelegenheit zur Kommunikation untereinander.

Informativ und professionell organisiert

Norman Wirth, Geschäftsführender Vorstand des AfW-Bundesverband Finanzdienstleistung e.V., ist davon überzeugt, dass die umfangreiche Liste von qualitativ hochwertigen Ausstellern und die Anmeldezahlen der Besucher einen sehr positiven Tag erwarten lassen. „Mehr denn je sind Vermittler und Berater auf Service, Netzwerke und Unterstützung angewiesen. Hierzu bedarf es für sie kompetenter Partner.“ Die POOLS & FINANCE biete hierfür jede Menge interessanter Alternativen. Für den AfW sei es somit auch eine selbstverständliche Entscheidung gewesen, die Einladung als Mitveranstalter anzunehmen und sie aktiv zu unterstützen. „Wir freuen uns auf eine informative und professionell organisierte Veranstaltung“.

Der Kunde ist kritischer geworden

Oliver Lang, Vorstand der BCA AG, bewertet die POOLS & FINANCE als die richtige Antwort auf die Herausforderungen der Zeit. „Diese Messe ist modern, anschaulich und informierend, sie gibt den Maklern Mehrwert. Eine Maklermesse sollte immer ein umfassendes Bild über die Bedürfnisse des Maklerkunden vermitteln, außerdem sollten die Dienstleistungen, die der Makler zur Bewältigung seines Geschäfts braucht, präsent sein“, so Lang. Auch das persönliche Gespräch vor Ort dürfe nicht zu kurz kommen. Der Erfolg der ersten POOLS & FINANCE im letzten Jahr in Darmstadt zeige den Bedarf nach einem eigenen Marktplatz für die Pools und Servicegesellschaften. Lang: „Es ist die Komplexität des Angebots für den Makler, das diese Messe zu einem Ereignis macht. Der Makler bekommt an einem Tag, an einem Ort, seine tägliche Arbeit abgebildet, mit den aktuellen Antworten auf die Fragen der Zeit. Der Kunde ist kritischer geworden und schließt nicht alles ab, ohne es vorher zu hinterfragen. Darauf müssen wir eine Antwort geben können.“ Außerdem seien Finanzprodukte von Bedeutung, die größtmögliche Sicherheit bieten würden. „Bei Versicherungen sind vor allem Sachversicherungen im Fokus, sowie biometrische Risiken. Schwerpunkt sind aber auch die Unterstützungsleistungen für den Makler bei seinem Tagesgeschäft, wie technisch einfache, aber umfassende IT-Lösungen, die für jedes Makler-Geschäftsmodell nutzbar sind. Die POOLS & FINANCE ist eine Erfolgsgeschichte“, betont Lang.

Wir erfüllen optimal Partner-Bedürfnisse

„Auch dieses Jahr sind wir wieder der Veranstalter mit der höchsten Teilnehmer-Quote unter seinen Mitgliedern“, freut sich Lars Drückhammer, Geschäftsführer von blau direkt GmbH & Co. KG. „Das bedeutet, dass wir mit dem Messe-Angebot optimal die Bedürfnisse unserer Partner erfüllen.“ So sieht blau direkt die POOLS & FINANCE vor allem als Instrument zur Kundenpflege. „Hier netzwerken unsere Partner mit ihren Versicherungspartnern, können extrem konzentriert Fachwissen tanken und erfahren alle wichtigen Neuigkeiten des Marktes“, legt der Einkäufer des

Pools nach. „Aus diesem Grund haben wir viele unserer Partner bereits einen Tag vorher eingeladen und zertifizierte Fortbildung mit Top-Trainern der Branche angeboten. Mehr als 100 Makler aus ganz Deutschland sind unserer Einladung gefolgt. Auch das sorgt dafür, dass wir auf der Messe unsere Top-Maklerpartner dabei haben. Die Qualität der Besucher ist nicht ohne Grund auch allen Ausstellern positiv aufgefallen“, ergänzt der Lübecker Poolchef. Dass die Lübecker langfristig auf die POOLS & FINANCE setzen, untermauert das finanzielle Engagement des Technik-Pools: Rund 400 Euro pro Teilnehmer investierten die Norddeutschen, um Ihre Partner mit der anspruchsvollen Fortbildung nach Frankfurt zu locken.

Synergieeffekte stehen im Vordergrund

„Wir sind voller Überzeugung dabei“, unterstreicht Holger Koppius, Vorstand der degenia Versicherungsdienst AG. „Die Gründe hierfür sind vielfältig. Für uns ist die Messe vor allen Dingen eine großartige Plattform, um unsere Partner zu treffen und unsere Produkte und Neuerungen vorzustellen“. Die Veranstalter seien keine Konkurrenten, sondern eine repräsentative Auswahl des breiten Spektrums von Möglichkeiten im Maklermarkt. Jeder habe seine Spezialisierungen und besonderen Vorzüge. „Wir sehen in dem Miteinander auch die Chance einer zukünftigen, gemeinsamen Interessengemeinschaft“, verdeutlicht Koppius. Vor allem würden die Synergieeffekte für die Aussteller und die Besucher im Vordergrund stehen. „Wir pflegen auch außerhalb der Messe einen engen und konstruktiven Kontakt mit unseren Kollegen der anderen Pools und tauschen uns sehr regelmäßig aus.“ Als wesentlichen Vorteil der gemeinsamen Messe bewertet das Vorstandsmitglied Zeit- und Kostenersparnisse, kurze Wege und die direkte Kommunikation mit den führenden Anbietern im Maklerpool- und Versicherermarkt. Die Erweiterung des Ausstellerkreises sei eine logische Schlussfolgerung der bisherigen Zusammenarbeit. „Gemeinsame Maßnahmen zur Optimierung von Prozessen, Einkaufsgemeinschaften und die gegenseitige Unterstützung bei Veranstaltungen sind Beispiele der bereits gut funktionierenden Zusammenarbeit.“ Als wichtigste Themen auf der Messe erkennt Koppius die Förderpflege, die betriebliche Krankenversicherung, die notwendige Neuorientierung vieler Vertriebe, Honorarberatung oder auch den aktuellen Anlageskandal.

Wichtige Kommunikations- und Informationsplattform

Für Hans-Jürgen Bretzke, Vorstand der FondsKonzept AG, ist die POOLS & FINANCE eine wichtige Kommunikations- und Informationsplattform für den Austausch mit qualifizierten Finanzmaklern. „Mit der vollen Gültigkeit des § 34f GewO ist am 1. Januar 2013 in der unabhängigen Finanzberatung ein neues Zeitalter mit vielen Neuerungen angebrochen, die nun in der Praxis angewendet werden müssen. § 34f GewO, Anlegerinformation, Dokumentation, Sachkundenachweis, Testierung und viele weitere Pflichten greifen massiv in den Berufsalltag unabhängiger Finanzberater ein und erfordern eine immer umfangreichere Infrastruktur“, weiß Bretzke. Vor dem Hintergrund der aufwändigeren Administration würden einfache und rechtssichere Lösungen im Vordergrund stehen, die den Berater entlasten und zugleich höchste regulatorische Sicherheit bieten. Ein erfahrener Makler brauche unter den heutigen Marktgegebenheiten keinen Servicepool, sondern einen multifunktionalen Dienstleister, der den Geschäftspartner dort abhole, wo er sich mit seinem persönlichen Know-how und Geschäftsmodell befinde. „Moderne Online-Full-Service-Systeme, wie das Maklerservicecenter (MSC) von FondsKonzept, entwickeln sich zu einer zentralen Schaltstelle für alle Bereiche der Wertschöpfungskette in Produktauswahl, Kundenbetreuung, Service, Compliance und Vertriebssteuerung. Als neutrale und unabhängige Einheit zwischen Maklern und Produktlieferanten schaffen sie eine beiderseitige Win-Win-Situation und einen leistungsstarken Verbund. Mit einem solchen System gehen Finanzmakler optimal vorbereitet in die Zukunft“, bekräftigt Bretzke.

Deutliche Mehrwerte für jeden Vermittler

„Die große Messe POOLS & FINANCE, ausgerichtet von mehreren Pools für sämtliche ihrer

angeschlossenen Makler, halten wir für wichtig, weil nur diese Messe eine neutrale und ausgewogene Plattform nicht nur der Produkthanbieter, sondern auch der Abwicklungs- und Servicepartner bietet, äußert sich Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender Jung, DMS & Cie. „Wir wissen, dass viele Berater schlicht nicht die Zeit haben, auf viele kleine Veranstaltungen zu gehen.“ Die POOLS & FINANCE schaffe an einem einzelnen Tag weitest gehende Transparenz über führende Maklerpools für den freien Vertrieb. An einem Ort könne sich ein Makler, Berater oder sonstiger Vermittler ein ziemlich gutes - weil persönliches - Bild von der Leistungsfähigkeit und der Service-Qualität von verschiedenen Pools verschaffen. „Als ältester und größter der anwesenden Pools stellen wir uns dem Wettbewerb gerne, denken wir doch, mit unserer neuen, supermodernen Version unserer Beratungstechnologie "World-of-Finance" und vielen Produktinnovationen deutliche Mehrwerte für jeden Vermittler bieten zu können.“ Denn am Ende liege derjenige Pool bei Maklern vorne, der für den individuellen Geschäftserfolg seiner Partner die besten Voraussetzungen biete. „Dann muss er auch den Wettbewerb der Maklerorganisationen der einzelnen Produktgeber nicht fürchten, sondern kann in einer echten Partnerschaft mit den Produktgebern für die angeschlossenen Vertriebspartner das optimale Vertriebs- und Beratungskonzept anbieten.“

Zusammenarbeit macht stark

„Angesichts der Vielzahl anwesender Finanzdienstleister, Maklerpools und Servicegesellschaften fiel uns die Entscheidung zur erstmaligen Teilnahme an der Messe leicht“, sagt Oliver Drewes, Geschäftsführer der maxpool Servicegesellschaft für Finanzdienstleister GmbH. Insbesondere Poolanbieter sollten zusammenhalten und einige Dinge durchaus auch gemeinsam umsetzen. Insofern stelle die Teilnahme für maxpool mehr als nur ein Vertriebsinstrument dar, um Versicherungsmakler auf die Dienstleistungen und Services von maxpool aufmerksam zu machen. maxpool verstehe die POOLS & FINANCE vielmehr als eine hervorragende Gelegenheit, eine Plattform für Makler und Produktgeber zu bieten, Mitbewerber zu treffen, sich mit ihnen auszutauschen und den Maklern die Chance zu geben, die Angebote der unterschiedlichen Servicedienstleister direkt zu vergleichen und gegebenenfalls sogar zu kombinieren. Nach Ansicht von maxpool helfen im Rahmen des branchenweiten Strebens nach mehr Transparenz nur Zusammenarbeit und ein direkter Vergleich der Anbieter. Der Messestand V3 von maxpool liegt im Forum im Saal Areal. Von 13:45 Uhr bis 14:15 Uhr findet zudem ein Workshop zum Thema „maxpool - Ihr unabhängiger Poolpartner und seine Leistungen“ im Raum Analog 2 statt.

Viel Nutzen mit weniger Aufwand

Für Berater, Dienstleister und Produkthanbieter bedeute das gemeinsame Forum der Pools und Verbände nach Meinung von Karsten Dümmler, Vorstand der Netfonds AG, viel Nutzen mit weniger Aufwand. Berater, die Ihr Geschäft über ein Haftungsdach, den Maklerpool oder eine Vermögensverwaltung vermitteln möchten, biete die POOLS & FINANCE eine ideale Möglichkeit, den Markt der Qualitätsanbieter an einem Tag nahezu vollständig zu sichten. „Im Zuge der Regulierungen und hinsichtlich der aktuellen Marktsituation erwarten wir erhöhten Informationsbedarf. Die Berater werden Antworten auf die Frage suchen: Wie kann ich im Rahmen der Regulierungen und aktuellen wirtschaftlichen Situation weiterhin sicher, einfach, qualitativ hochwertig und lukrativ beraten?“, vermutet Dümmler. Innerhalb der Netfonds Gruppe fungiert die Netfonds AG als Maklerpool und verfügt mit der NFS Netfonds Financial Service GmbH über eines der führenden deutschen Haftungsdächer. „Auf Basis unserer langjährigen Branchenexpertise werden selbstverständlich auch wir in Frankfurt eine Vielzahl von attraktiven Lösungen, wie vereinfachte und rechtssichere Beratungsvorlagen, VSH Sondertarife, WP-Angebote, vermögensverwaltende Strategien und Weiteres präsentieren. Wir freuen uns auf zahlreiche persönliche Gespräche. Zum Portfolio des Unternehmens zählen nahezu alle Finanzmarktprodukte sowie hochwertige Angebote der Sparten Investment, Versicherungen, Direktimmobilien, Baufinanzierungen und Vermögensverwaltungen.“

Fachlich versierter Gedankenaustausch

„Orientierung und Transparenz, danach suchen freie Vermittler und Berater aus unserer Sicht auch in diesem Jahr wieder verstärkt. Denn gleich zu Beginn dieses Jahres, hat der Gesetzgeber die rechtlichen und regulatorischen Anforderungen an den Vertrieb von Finanzanlagen verschärft und damit die ohnehin bestehende Verunsicherung in der Branche weiter erhöht“, erklärt Günter T. Schlösser, Vorstandsvorsitzender des VuV-Verband unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland e.V., deren Dienstleistungen bereits seit 1998 durch die BaFin reguliert werden. Sein Verband biete gerne Unterstützung für die Umsetzung der neuen Vorgaben an. Schließlich sei ein enger und offener Austausch mit den unabhängigen Finanzberatern auch für den einzelnen Vermögensverwalter sehr wichtig. Die POOLS & FINANCE schaffe hierfür den idealen Rahmen. Dort könne der unabhängige Finanzdienstleister die diversen Angebote von Versicherungsgesellschaften und Investmenthäusern prüfen und ggf. Angebote von Pools und anderen Finanzdienstleistern, wie den unabhängigen Vermögensverwaltern, in Anspruch nehmen. „In diesem Umfeld rufen wir alle Besucher und Aussteller zu einem fachlich versierten Gedankenaustausch auf. Nutzen Sie diese Chance, sprechen Sie unsere Experten an und holen Sie sich Tipps. Wir möchten Sie gerne dabei unterstützen, in der Sache kompetent und unabhängig die Interessen Ihrer Kunden umzusetzen,“ appelliert Schlösser an die Branche.

Kontakt:

Katharina Baumer
Veranstaltungsmanagement POOLS & FINANCE
Webseite: <http://www.poolsandfinance.de>

Tel.: 0921 / 75758 - 18
Fax: 0921 / 75758 - 20
Mobil: 0176 / 175 75 879
E-Mail: baumer@bbg-gruppe.de

