

Gemeinsam stärker

Es sind schwere Zeiten für Einzelkämpfer – wer noch Zweifel daran hatte, musste sich nur die Auftritte der deutschen Fußballnationalmannschaft bei der Weltmeisterschaft in Russland anschauen. Anders als beim Titelgewinn 2014 oder bei der im Nachhinein zum „Sommermärchen“ verklärten WM 2006 präsentierte sich die DFB-Elf in diesem Sommer nicht als Einheit, sondern als Ansammlung von Individualisten, die mehr mit sich selbst beschäftigt waren als mit dem übergeordneten Ziel Titelverteidigung. Die Strafe folgte auf dem Fuß: das erstmalige Aus einer deutschen Mannschaft in der WM-Vorrunde.

Für Einzelkämpfer im Finanzvertrieb stellt sich die Situation ähnlich schwierig dar – ein Vergleich, der drei Monate nach dem WM-Finale erlaubt sein muss, gerade bei einer so fußballnahen Branche wie der Finanzdienstleistung. Anders als bei den Nationalspielern sind allerdings nicht Arroganz und übertriebene Ich-Bezogenheit die Ursachen für die Probleme der Makler, sondern die gestiegenen rechtlichen und organisatorischen Anforderungen an ihren Berufsstand: Immer mehr Arbeitszeit geht für Aufgaben im sogenannten „Backoffice“ drauf, die Vermittler kreieren um unzählige Verwaltungsaufgaben und damit (unfreiwillig) um sich selbst, für ihre eigentliche Aufgabe, die Beratung und Betreuung der Kunden, bleibt dabei kaum noch Zeit.

Doch während sich die deutschen Kicker nun am eigenen Schopf aus dem Sumpf ziehen müssen, nehmen immer mehr Makler externe Hilfe und Unterstützung in Anspruch – von Maklerpools, für deren Geschäftsmodell die steigenden rechtlichen Anforderungen durchaus von Vorteil sind. Die Vermittler müssen sich größeren Organisationen anschließen, wenn sie den neuen Vorschriften gerecht werden wollen – das sorgt für Wachstum bei den Pools, die das Geschäft von vielen Maklern bündeln. „Gemeinsam stärker“, lautet dort das Motto. Der Blick auf die Cash.-Hitliste



Kim Brodtmann, Cash.-Ressortleiter Berater, Recht & Steuern
brodtmann@cash-online.de

der Maklerpools in Ausgabe 9/2018 zeigt, dass sich das Geschäft für einen Großteil der Häuser weiter positiv entwickelt. Der Aufwärtstrend, der sich seit dem Jahr 2013 beobachten lässt, setzt sich fort.

Dass die miteinander im Wettbewerb stehenden Pools durchaus auch gemeinsam auf neue gesetzgeberische Herausforderungen reagieren können, zeigte sich im Frühjahr: Kurz vor Inkrafttreten der EU-Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) im Mai fanden sich die Datenschutzfachleute der wichtigsten Maklerpools zu mehreren Treffen zusammen, um einen brancheneinheitlichen datenschutzkonformen Standard zu schaffen. Das Motto auch dort: „Gemeinsam stärker“.

Doch um erfolgreich zu bleiben, müssen die Pools mit der Zeit gehen: Die immer neuen gesetzlichen Anforderungen verändern die Ansprüche der Makler laufend. Wer eine neue Entwicklung verpasst, wird von der Zielgruppe bestraft – und könnte ganz schnell ähnlich bedröppelt dastehen wie die deutschen Nationalspieler im Juni in Kasan.

INHALT

82 Am Ball bleiben

Die Maklerpools dürfen bei den Megatrends Regulierung und Digitalisierung nicht den Anschluss verlieren, wenn sie für Makler attraktiv bleiben wollen.

84 „Lächerlich einfach“

Blau-Direkt-Geschäftsführer Oliver Pradetto über Kooperationen mit Insurtechs, den drohenden Provisionsdeckel und eigene Endkundeneinheiten.

INTERVIEW

„Lächerlich einfach“

Cash sprach mit Oliver Pradetto, Geschäftsführer und Gründer von Blau Direkt, über Kooperationen mit Insurtechs, den drohenden Provisionsdeckel in der Lebensversicherung und eigene Endkundeneinheiten der Pools.

Für Blau Direkt zeigte der Wachstumspfad in 2017 mit einem Plus von fast 33 Prozent erneut steil nach oben. Welche Segmente haben besonders zu dieser Wachstumsstory beigetragen?

Pradetto: Da spielen mehrere Faktoren eine Rolle. Zum einen drücken Regulierungen immer mehr die Margen, sodass Makler händelnd auf Effizienzsteigerungen angewiesen sind. Die dafür erforderliche Technik an seinen Betrieb anzupassen ist eine Aufgabe, der das Management kaum gewachsen ist, die teuer ist und die nicht mehr zu leisten ist, weil am Markt keine ausreichenden Ressourcen mehr kaufbar sind. Diese Not treibt immer mehr und immer größere Maklerfirmen zu uns. Wir haben die Technologie. Wir verdienen unsere Margen, indem wir Maklerbetriebe margenreicher machen, indem wir den Faktor Verwaltungsarbeit für unsere Partner eliminieren.

Wie hat sich das erste Halbjahr 2018 entwickelt?

Pradetto: Im Gesamtumsatz liegen wir bei rund 25 Prozent Zuwachs. Das klingt moderat, aber ein Großteil unseres Umsatzes kommt aus laufenden Lizenzentnahmen wie Bestandscourtagen. Um einen Zuwachs von 25 Prozent zu erreichen, legen wir im Neugeschäft in den verschiedenen Sparten zwischen 50 und 100 Prozent zu. Es ist schwer, auf dem Niveau seine Servicequalität zu halten oder gar auszubauen.

Stichwort Digitalisierung: Blau Direkt ist im Frühjahr eine Kooperation mit der Digital Insurance Group eingegangen. Lässt sich bereits eine erste Bilanz ziehen?

Pradetto: Die Zusammenarbeit mit den Kollegen läuft harmonisch und partnerschaftlich, wie alle unsere Kooperationen mit Insurtech-Partnern. Nicht alle Ergebnisse lassen sich dabei sofort in der Bilanz ablesen. Manche werden immer Zuschussgeschäfte bleiben, andere kommen eher langfristig ins Laufen, aber eines kann ich mit Sicherheit sagen: Wir haben

durch diese Partnerschaften sehr viel gelernt. Gerade aus dem Knip-Projekt der Digital Insurance Group hat unser Unternehmen die vielleicht wichtigsten Unternehmensimpulse der letzten zehn Jahre erhalten. Das rechnet sich.

Das Thema Nachfolge zählt seit einigen Jahren zu den Dauerbrennern der Branche, das sich noch weiter verschärfen wird. Sie sind hier initiativ geworden und haben unlängst die „Maklerrente“ an den Start gebracht. Was verbirgt sich dahinter und wie profitieren Makler davon?

Pradetto: Das Konzept ist eigentlich lächerlich einfach, genau dadurch zeichnen sich revolutionäre Ideen ja aber aus. Was uns von anderen Pools unterscheidet ist, dass wir die Bestandsarbeit in Verwaltung und Kundenpflege abnehmen, nicht nur den Antrag. Das erledigen wir vor allem mit Technologie und Know-how. Der Makler zahlt dafür eine Flatrate und erhält seine volle Provision. Die Maklerrente ist im Grunde nichts anderes, nur dass wir zusätzlich die Verantwortung übernehmen. Das heißt, der Makler kann Bestand und Haftungsrisiken abgeben, spart eine Menge Steuern und Gebühren für Industrie- und Handelskammer oder Vermögenshaftpflicht, aber er erhält seine Provision in voller Höhe weiter. Statt seinen Bestand für einen lausigen Preis von zwei oder drei Jahrescourtage zu verkaufen, verzehnfacht er seine Bezüge. Das klingt unglaublich, es ist aber letztlich das, was wir seit Jahren für unsere Maklerpartner durchführen und wovon wir sehr gut leben. Nur jetzt kann der Makler es eben auch im Ruhestand nutzen. Sempeler in der Durchführung, aber revolutionär für den Bestandskaufmarkt. Auch in diesem Jahr sind die Herausforderungen in Sachen Regulierung nicht kleiner geworden. Im Gegenteil, die Umsetzung der IDD steckt vielen Maklern noch in den Knochen. Welchen Einfluss auf die tägliche Maklertätigkeit hat das Thema aus Ihrer Sicht?

Pradetto: Letztlich sind Regularien dauerhafte Kosten. Sie senken seit Jahren die Margen. Zusammen mit zu erwartenden Provisionskürzungen wird es zunehmend unattraktiv, Makler zu sein. Wer es macht wie immer, wird schlicht kein Geld mehr verdienen. Makler müssen mit dem beginnen, was bei anderen gelebte Routine ist: Rationalisieren und Prozesse optimieren. Wer nicht einsieht, dass es nicht mehr reicht, gute Beratung zu organisieren, wird als Kaufmann scheitern.

Und mit dem Provisionsdeckel für Lebensversicherungen droht in den kommenden Monaten weiteres Ungemach. Wie bewerten Sie die bereits jetzt kursierenden Provisionsätze und die möglichen Folgen für die Maklertätigkeit und auch das eigene Geschäft?

Pradetto: Wenn der Vorschlag der BaFin umgesetzt wird, kommen beim Makler nicht 25 Promille plus zehn Promille an, wie viele glauben. Brutto werden die Zuschläge kaum bezahlt und netto kommen die Stornohaftungsverlängerung und die Verrechnung der Altstornos mit höheren Altprovisionen zusammen. Im Ergebnis werden viele Makler netto gerade mal zehn Promille zur Verfügung haben. Das wäre eine Einkommenskürzung bei den Abschlussprovisionen um 74 Prozent. Wir rechnen mit einem Abgang von 30 Prozent Maklern im Markt binnen vier Jahren.

Die Finanzanlagenvermittlungsverordnung ist endlich auf der Zielgeraden, ab dem Herbst soll schlussendlich Klarheit herrschen. Welche Folgen erwarten Sie?

Pradetto: Die größten Schweinereien wurden mit Hilfe von Anleihen begangen, weil diese nicht reguliert waren. Ich glaube, daran wird die Finanzanlagenvermittlungsverordnung im Kern nichts ändern, denn es ist die einzige Finanzierungsmöglichkeit für Unternehmen, die es außerhalb von Basel II noch gibt. Das zu unterbinden, würde langfristig zehn Millionen Arbeitsplätze kosten. Allen-

Oliver Pradetto: „Um weiter skalieren zu können, müssen wir auch für lästige Formalien feste Strukturen etablieren.“

falls könnte die Politik versuchen, dem Vermittler die Schuld für Betrügereien zuzuschieben. Damit wäre aber auch keinem geholfen. Ich erwarte im Ergebnis wie immer einen Pseudo-Verbraucherschutz und weitere Lasten für Vermittler. Einige Pools sind durch die zu erwartenden Veränderungen durch die FinVermV bereits in die Planung für den Aufbau einer eigenen Endkundeneinheit gegangen. Ist das ebenfalls eine Option für Blau Direkt?

Pradetto: Die Endkundenbetreuung hat unsere Technik teils schon vor Jahren übernommen. Das bauen wir weiter aus mit dem Ziel, dass gar kein Vermittler mehr arbeiten muss, um bestehende Kunden zu betreuen, an sich zu binden und auszubauen. Allerdings machen wir dies mit vollen Vertragsrechten für unsere Partner. Eine eigene Rechtseinheit bauen wir nicht auf. Sehen Sie: Wir sind eigent-

liche ein Transaktionsdienstleister. Wir werden von unseren Partnern laufend, sicher und fix bezahlt. Wir sind in jedem Geschäft dabei. Deswegen müssen wir nicht darauf schießen, uns auch mit einer eigenen Organisationseinheit in das Gesichtsfeld des Kunden zu drängen. Uns reicht es vollkommen, dem Endkunden unseren Partner zu präsentieren und ihn für seinen Vermittler zu begeistern. So entstehen echte Symbiosen.

In welchen Bereichen wollen Sie bis zum Jahresende Akzente setzen?

Pradetto: Ich sehe drei Hauptaufgaben für uns. Unser Wachstum zwingt uns, unsere Effizienz weiter drastisch zu steigern, denn ein Wachstum auf unserem Niveau lässt sich im gegenwärtigen Arbeitsmarkt nicht mehr durch Personalanbau ausgleichen. Dann haben wir eine Größe erreicht, in der wir uns dringend professionalisieren müssen, was die

Strukturen angeht. Wir arbeiten erfolgreich, aber immer noch wie ein mittelständisches Unternehmen. Für die inzwischen für unsere Größe vorgeschriebene Wirtschaftsprüfung haben wir die Frist um fast acht Monate gerissen, das darf uns nicht noch einmal passieren. Um weiter skalieren zu können, müssen wir auch für lästige Formalien feste Strukturen etablieren. Mein wichtiges Ziel ist hingegen eine technologische Vision. Mit Robo Save veredeln wir das bisher umfassendste und teuerste Technologieprojekt von Blau Direkt. Die Kunden unserer Makler bekommen damit Transparenz und Autonomie für ihre Verträge, wie sie Könige genießen. Ich glaube, das wird in den nächsten drei bis fünf Jahren alles ändern.

Das Gespräch führte Frank O. Milewski, Cash.