

Hochverrat – Maklerpools paktieren mit Fintechs

Die Zusammenarbeit von Maklerpools mit Fintechs wird von vielen Maklern kritisch gesehen. Die Frage ist, wer verliert oder gewinnt “was” wohlmöglich auf “wessen Kosten”. Wer paktiert mit wem?

Die Pradetto-Kolumne



Oliver Pradetto: “Angesichts der Fintechs dominiert die Angst, verdrängt oder zumindest geschädigt zu werden.”

Viele Marktteilnehmer haben den Kern der aktuellen Entwicklung und deren Hintergründe offenkundig noch gar nicht verstanden. Angesichts der [Fintechs](#) dominiert die Angst, verdrängt oder zumindest geschädigt zu werden. Dadurch kommt es dann zu Feindschaft gegenüber Fintech-Maklern, die scheinbar den Makler bedrohen oder – noch abstruser – Pools, die ihren Maklern wohlmöglich in den Rücken fallen.

Acht Punkte was von dem angeblichen “Poolverrat” zu halten ist:

1.) Überraschung was ein Fintech ist

Die erste Überraschung für manche Kollegen ist: [Fintechs](#) sind im Regelfall Makler. Sie unterliegen den gleichen Spielregeln für Beratungspflichten, Haftung, Vergütung und Dokumentation wie ein traditionell arbeitender Makler. Von Einzelfällen abgesehen sind sich dessen auch alle bewusst und setzen dies – wenn auch ungewohnt und innovativ – um.

2.) Unangenehm: Glaube ist nicht Gesetz

Die zweite Feststellung mag manchen etwas unangenehm sein: Nur weil ein ewig gestriger Makler ein fixes Dogma hat, wie seiner Meinung nach eine Kundenberatung abzulaufen habe, bedeutet dies noch lange nicht, dass er damit richtig liegt.

Tatsächlich gibt es keinen Anlaß zu glauben, dass die Aufgabenerfüllung eines Maklers nur in der von ihm favorisierten Form möglich ist. Der Gesetzgeber lässt tatsächlich auch digitale Wege zur Kundenbetreuung oder Beratung zu – und zwar ausdrücklich!

3.) Pools sind Dienstleister für **Makler** – für **ALLE Makler!**

Das Kerngeschäft eines Maklerpools ist es Geschäfte für den Makler zu verarbeiten und einzudecken – also zu poolen. Oft werden noch weitere Dienstleistungen erbracht, etwa Bestände verwaltet, Software bereitgestellt etc.pp. Für einen Pool gibt es keinen Grund einige Makler zu bedienen und andere – etwa Fintech-Makler – zu boykottieren.

4.) Vorschriften willst Du nicht von Deinem Dienstleisters

Bei Blau direkt sind wir der Auffassung, dass es uns nicht zusteht unseren Kunden vorzuschreiben, wie diese ihr Geschäft zu absolvieren haben – so lange dieses gesetzeskonform ist. Natürlich könntest Du jetzt einwenden: “Moment Mal. Diese [Fintechs](#) schaden vielen Maklern. Wenn Du mit denen arbeitest, schadest Du also Deinen (anderen) Kunden.”

Mehr zum Thema Fintechs

-

