

Blau-Direkt-Chef über Fintechs: "Die größten Erfolgchancen hat Knip"

Für die einen sind Fintech-Unternehmen harte Konkurrenz, für die anderen willkommene Kooperationspartner. DAS INVESTMENT.com befragte Maklerpool-Chefs, wie sie mit Anbietern von Berater-Apps, Online-Datenbanken & Co. zusammenarbeiten und welche Technologien dabei besonders gefragt sind. Blau-direkt-Chef Oliver Pradetto macht den Anfang.

DAS INVESTMENT.com: Setzt ihr Maklerpool Beratungs-Apps ein, die den Berater bei der Kundenbetreuung unterstützen?

Oliver Pradetto: Blau direkt setzt auf Simplr. Die App wird in den nächsten Tagen veröffentlicht. Simplr soll vor allem die Bindung des Kunden zu seinem Makler verstärken. Der Makler kann mit Simplr aber auch neue Kunden gewinnen und alle seine Verträge übernehmen.

Fintechs: Harte Konkurrenz, willkommener Kooperationspartner oder beides? Wie stehen Sie allgemein zu Robo-Beratern, Online-Vermögensverwaltern, Beratungsapp-Anbietern, Vergleichsportalen & Co.?

Pradetto: Blau direkt kooperiert mit einigen Fintechs. Immerhin sind die meisten FinTechs formell ja auch Makler. Der klassisch arbeitende Makler steht sicher teilweise im Wettbewerb mit Fintechs. Klassisch arbeitende Makler stehen aber auch im Wettbewerb untereinander. Die richtige Reaktion kann für einen Pool daher nicht darin bestehen, sich gegen den einen oder anderen Makler beziehungsweise Fintech zu positionieren. Vielmehr sehen wir uns in der Verantwortung Chancengleichheit zu erzeugen. Wir rüsten unsere Maklerpartner mit millionenschwerer Technik aus. Sie können damit gegen jedes Fintech bestehen. Ob ein Makler das anpackt oder ignorant weitermacht wie bisher entscheidet er allein. Er ist dann aber auch für die Folgen verantwortlich.

Welchen Fintech-Anbieter sehen Sie als größte Konkurrenz zu traditionellen Finanz- und Versicherungsmaklern an?

Pradetto: Das ist eine Frage der Perspektive. Die größten Erfolgchancen hat eindeutig Knip. Die Kollegen haben Erfahrung, am meisten Kapital und können beeindruckende Erfolge vorweisen. Moneymeets sehe ich als perfidesten Marktspieler, denn er konzentriert sich am deutlichsten darauf Kunden mit Provisionsabgabe zu bestechen ohne dabei Maklerpflichten erfüllen zu wollen. Dies ist sicher die direkteste Herausforderung zum klassischen Maklerbild. Dennoch begrüßt Blau direkt solche Herausforderungen, denn obwohl uns die Vorgehensweise nicht gefällt, so ist es vom Grundsatz her legitim den Status Quo anzugreifen. Es ist das was Makler immer schon ausgezeichnet hat: Keine Scheu davor neue Wege zu gehen. Egal ob die neuen Wettbewerber des Maklers bestehen oder scheitern: Wenn man gleichermaßen aufgeschlossen wie kritisch hinsieht, kann man etwas lernen. Mein Gespräch mit Friendsurance vor einigen Wochen hat mir beispielsweise mehr neue Erkenntnisse gebracht als alle Seminare des letzten Jahres. Das respektiere ich.

Welche der neuen Technologien sehen Sie als die größte Hilfe im Alltag eines Maklerpool-Anbieters an?

Pradetto: Eine einzelne Technologie kann so gut sein wie sie will, als Insellösung wird sie keine Schlagkraft für den Makler entwickeln. Es kommt auf die Verbindung zwischen den Programmen an. Deswegen sehe ich das als die entscheidende Hilfe für Makler an. Versicherer, MVP-Hersteller, Apps, Fintechs und Pools müssen zusammenrücken und ihre Anwendungen so verbinden, dass ein Makler Daten niemals zweimal eingeben muss. Das ist das Projekt an dem Blau direkt seit Jahren mit großem Erfolg arbeitet. Am Ende trägt den Sieg kein einzelner Hersteller mit seinem Programm nach Hause, sondern alle Beteiligten zusammen.

Und welches Tool bietet aus Ihrer Sicht den größten Mehrwert für die angeschlossenen Berater?

Pradetto: Als Werkzeug wird eine attraktive Kunden-App sicherlich unverzichtbar. Dabei kommt es aber nicht darauf an, was die App genau kann oder nicht kann. Die Funktionalitäten sind allesamt nur wichtig, um genügend Verbreitung zu erreichen. Für die Branche ist es überlebenswichtig auf die Devices des Kunden zu kommen. Wer auf den Devices ist, kann Bedarfssituation im Moment ihrer Entstehung erkennen und steuern, welche Informationen der Kunde erhält. Wenn wir das nicht machen, werden Apple, Amazon oder Google steuern was der Kunde kauft. Wir wollen das nicht. Wir wollen, dass dies auch in Zukunft unser Makler ist.

Wo geht der Trend in der Finanzberatung derzeit hin? Wo sehen Sie die Branche in 10-15 Jahren?

Pradetto: Schon in 10 Jahren wird das Verkaufsgeschäft weitestgehend digitalisiert funktionieren. Der Mensch wird dabei immer noch seinen Platz haben, aber so wie nicht mehr der Fußgänger, sondern Spediteure und Piloten die Logistik unserer Handelswaren prägen, wird der Makler seine Leistung durch den Einsatz digitaler Mittel multiplizieren. Er muss sich auf das konzentrieren, was er kann: Den Menschen emotional einzufangen, zu 100 Prozent. Das ist was ein guter Makler am besten kann und was er darum konzentriert und effizient tun muss. Für alles andere muss er mit Technik arbeiten die ihm von Profis zugeliefert und gewartet wird. Irgendwo mit einem eigenen Server und einem Offline-MVP rumzuwursteln, weil sich ein 80 Jahre alter Opa damit wohler fühlt, wird nicht mehr gehen. Der Makler der heute sowohl das Kundengespräch führt, als auch Anträge handschriftlich ausfüllt und zum Schluss noch Daten manuell erfasst, ist ein Dinosaurier. Sein Komet ist schon eingeschlagen.

Autor: Svetlana Kerschner

Dieser Artikel erschien am 23.11.2015 unter folgendem Link:
<http://www.dasinvestment.com/berater/news/datum/2015/11/23/die-groessten-erfolgschancen-hat-knip/>