

- Finanznachrichten auf Cash.Online - <http://www.cash-online.de> -

“Fintechs werden Makler nicht ersetzen können”

Posted By *boehne* On 22. Februar 2016 @ 12:30 In Berater | [No Comments](#)

Volker Kropp, Geschäftsführer des Euskirchener Maklerpools KAB Maklerservice GmbH, sprach mit Cash. über Digitalisierung, Konsolidierung, Kooperationen und die Pläne seines Unternehmens für das Geschäftsjahr 2016.



[1]

Volker Kropp: “Ich erwarte keine großen Konsolidierungen in der Poolwelt, aber sehr wohl strategische Kooperationen zur Erreichung gemeinsamer Ziele.”

Cash.: Die Pool-Branche hat schwierige Jahre hinter sich. Wie wird sich das Geschäft 2016 entwickeln?

Kropp: Für die KAB waren die letzten Jahre voller Herausforderungen, aber nicht schwierig. Durch unsere seit jeher strategische Ausrichtung auf das Kompositgeschäft und den laufenden Ausbau des personellen Innen-Services sowie der Maklerbetreuer konnten wir sehr erfolgreich agieren.

Maklerkollegen und Pools, die in den letzten Jahren auf Vorsorge gesetzt haben waren durch das LVRG [2] und die Zinsproblematik besonders stark betroffen. Ich sehe daher im Jahr 2016 für Maklerpools, die sich – wie wir – schon immer auf das Kompositgeschäft konzentriert haben, eine sehr gute Perspektive.

Wie wird sich der Poolmarkt entwickeln?

Ich sehe, dass die Maklerkollegen insbesondere aufgrund der Digitalisierungsaktivitäten der Versicherer mit der Anbindung an Maklerpools [3] und den hier bestehenden vereinfachten Abwicklungsprozessen die beste Unterstützung erhalten, um mehr Zeit für die Kundenberatung zu finden.

Schließlich geht es ums Geschäft. Von daher müssen Maklerpools hohe Investitionen in IT und Personal vornehmen, um diesen Service gewährleisten zu können. Ich erwarte keine großen Konsolidierungen in der Poolwelt, aber sehr wohl strategische Kooperationen zur Erreichung gemeinsamer Ziele.

Mehr zum Thema Maklerpool



Network-Convention 2017: Amsterdam statt Istanbul [4]

Sie rechnen also mit vermehrten Kooperationen?

Sicher wird es Maklerpools geben, die aufgrund des notwendigen zukünftigen Investitionsvolumens in solche Überlegungen eintreten müssen und werden. Sehr wohl kann ich mir eine engere Zusammenarbeit [7] zur gemeinsamen Umsetzung technischer Ziele oder bei der Eindeckung von Nischenprodukten vorstellen.

Seite zwei: "Spezialisierte Pools haben einen Wettbewerbsvorteil [8]"

Welche Maklerpools werden künftig die besseren Chancen am Markt haben, Allfinanzpools oder Spezialisten?

Auch ein Maklerpool unterliegt in seiner Unternehmensleistung bestimmten Grenzen. Die Sicherstellung einer hohen Qualität sowohl in Beratung, fachlicher Expertise, Service und Schulungen bei gleichzeitigem Portfolio sämtlicher Produkte ohne Fokussierung auf einen Kernbereich kann nur unzureichend gewährleistet werden.

Mehr zum Thema Fintechs



Scalable Capital tritt VuV bei [9]

Was nützt das bloße Vorhandensein bestimmter Versicherungsprodukte auf einer Homepage, wenn kein Mitarbeiter des Pools zur Verfügung steht, um den Maklerkollegen zu unterstützen? Der

Makler möchte eine schnelle Information erhalten und einen kompetenten Gesprächspartner bei einem Maklerpool, der seine produktspezifischen Fragen und Probleme löst. Zudem besteht durch eine Spezialisierung die Möglichkeit, sich von anderen Maklerpools am Markt zu differenzieren und dadurch einen Wettbewerbsvorteil zu generieren.

In den vergangenen Monaten haben mehrere Maklerpools eigene Apps auf den Markt gebracht. Wie beurteilen Sie diese Form der Vertriebsunterstützung?

Diese Entwicklung wird weiterhin an Bedeutung zunehmen. Da die Verbraucher in vielen Konsumbereichen Apps nutzen, werden sie zukünftig an ihre Makler eine ähnliche Erwartungshaltung einer schnellen Kontaktaktivität haben. Dies bedeutet, dass auch die Maklerpools eine solche Technikentwicklung ihren Maklern zur Verfügung stellen müssen.

Ob aber die komplexe Abfrage zu Kundendaten oder Bestandsauskünften sich auf einer Handytastatur in der Praxis umsetzen lässt, bleibt abzuwarten. Grundsätzlich sind wir der Überzeugung, dass die Angebote sogenannten Fintechs nicht die professionelle Beratung durch einen Maklerkollegen ersetzen wird.

Seite drei: [„Wir konzentrieren uns auf die persönliche Betreuung“](#) ^[12]

Bieten Sie Ihren Maklerpartnern eine App?

KAB Maklerservice wird im ersten Quartal 2016 eine neue Internetplattform zur Verfügung stellen. Hier sind neben einer Vielzahl von Anregungen und Ideen, die wir in unseren regionalen Partnermeetings mit unseren Maklerpartnern diskutiert haben, auch die neuesten technischen und benutzerfreundlichen Module eingeflossen.

Mehr zum Thema Digitalisierung



[„Digitalisierung zum Vorteil der Makler“](#) ^[13]

Hierzu gehört ebenfalls die Gestaltung einer App, die unsere Maklerkollegen bei der Beratung eines Kunden unterstützen kann.

Was steht für Sie 2016 auf der Agenda?

Trotz Fintech-Hype und Berater-Apps werden wir uns auch in 2016 auf die persönliche Betreuung unserer Maklerkollegen konzentrieren. Dies werden wir auch in diesem Jahr durch unsere monatlichen Partnermeetings, den Ausbau unseres qualifizierten Innendienstes und der Aufstockung unserer Maklerbetreuer intensivieren.

Gerade in Zeiten, wo wir einen geordneten Rückzug der Versicherer bei der persönlichen Betreuung ihrer angebotenen Makler erkennen, wollen wir für unsere Maklerkollegen als erreichbarer, kompetenter Geschäftspartner auf Augenhöhe wahrgenommen werden.

Im zweiten Quartal werden wir die KAB Maklerservice GmbH im neuen Gewand präsentieren. Bei der Gestaltung und Programmierung unserer neuen Internetseite legen wir besonderen Wert auf die Bedürfnisse unserer Maklerkollegen und die Optimierung für moderne Anwendungen. Darüber hinaus werden wir die Entwicklung der angesprochenen technischen Innovationen sehr genau beobachten und umsetzen.

Interview: Julia Böhne

Foto: KAB Maklerservice

Article printed from Finanznachrichten auf Cash.Online: <http://www.cash-online.de>

URL to article: <http://www.cash-online.de/berater/2016/maklerpool-interview-kab-kropp/307053>

URLs in this post:

[1] Image: <http://www.cash-online.de/wp-content/uploads/2016/02/Volker-Kropp-KAB-Maklerservice.jpg>

[2] LVRG: <http://www.cash-online.de/tag/lvrg>

[3] Maklerpools: <http://www.cash-online.de/berater/2016/perspektiven-2016-maklerpool/299875>

[4] Image: <http://www.cash-online.de/berater/2016/network-convention-2017-amsterdam-statt-istanbul/334674>

[5] Image: <http://www.cash-online.de/berater/2016/maklerpool-haftungsdach-hitliste/334473>

[6] Image: <http://www.cash-online.de/berater/2016/fonds-finanz-3/334468>

[7] engere Zusammenarbeit: <http://www.cash-online.de/berater/2016/interview-grabmaier-jdc/306366>

[8] Spezialisierte Pools haben einen Wettbewerbsvorteil: <http://www.cash-online.de/berater/2016/maklerpool-interview-kab-kropp/307053/2>

[9] Image: <http://www.cash-online.de/investmentfonds/2016/scalable-capital-tritt-vuv-bei/334428>

[10] Image: <http://www.cash-online.de/versicherungen/2016/fintech-kunde-hat-weiterhin-viel-selbst-zu-erledigen/334063>

[11] Image: <http://www.cash-online.de/versicherungen/2016/insurtechs-2/333366>

[12] Wir konzentrieren uns auf die persönliche Betreuung: <http://www.cash-online.de/berater/2016/maklerpool-interview-kab-kropp/307053/3>

[13] Image: <http://www.cash-online.de/berater/2016/interview-jdc-digitalisierung/334495>

[14] Image: <http://www.cash-online.de/versicherungen/2016/umfrage-jeder-fuenfte-deutsche-will-eine-smartwatch-nutzen/334372>

[15] Image: <http://www.cash-online.de/versicherungen/2016/gesundheits-apps-pkv/334159>

Copyright © 2014 by Cash.Print GmbH; Cash. - Investieren wie die Profis