

allfinanztest GmbH

Alles aus einer Hand

Die Branche der Finanzdienstleister muss sich fortlaufend neuen Herausforderungen, resultierend aus Gesetzesvorgaben, stellen. Stillstand ist vor diesem Hintergrund gleichbedeutend mit Rückschritt. In der Konsequenz spielen die Maßgaben gut aufgestellten und richtungsweisenden Maklerpools in die Hände. Sie sind Profiteure der Entwicklung.

Die bürokratischen Hürden, die vom Gesetzgeber gut angedacht waren, sind von kleineren bis mittleren Vermittlern, die tendenziell kleinteiliges Geschäft effizient verwalten müssen, ohne erhebliche Kraftanstrengungen fast nicht mehr zu stemmen. Etliche Berater werden sich den neuen Aufgaben nicht mehr stellen wollen oder können, sodass hier bis zu einem gewissen Grad mit Beraterschwund zu rechnen ist. Diejenigen, die am Markt überleben wollen, müssen rechtzeitig umdenken und einen vollständigen oder teilweisen Anschluss an einen Vermittlerpool ins Auge fassen, der in der Lage ist, viele administrative Aufgaben zu übernehmen und den Makler folglich damit zu entlasten. „Langfristig stärken sinnvolle Regulierungen das Vertrauen in die Berater. Maklerpools sehen sich diesen Neuregelungen ebenso gegenüber, die jedoch keine unüberwindbaren Hindernisse sein sollten. Vielmehr müssen sich auch Pools an die neuen Regulierungen anpassen und ihren Poolpartnern unterstützende und nutzenstiftende Dienstleistungen anbieten“, sagt **Bernd Plitschuweit, Geschäftsführer der allfinanztest GmbH** in Zwickau.

Abseits der gebetsmühlenartigen Einforderung einer vollständigen Transparenz sind Themenaspekte wie zukunftsgerichteter Vertrieb unter Berücksichtigung neuer Gesetze und Optimierung der Geschäftsprozesse zentrale Herausforderungen, um sich künftig am Markt behaupten zu können.

Dafür ist der Einsatz intelligenter IT-Lösungen notwendig, die für kleinere Einheiten oder Einzelkämpfer nur unter großen Anstrengungen zu finanzieren sind. „Es geht bei der Anbindung an einen Pool nicht um ein paar Promille mehr, sondern um die spürbare und langfristig gesicherte Erhöhung des Umsatzes“, bemerkt Geschäftsführer Plitschuweit.

Das Geschäft eines Versicherungsmaklers von heute unterscheidet sich diametral von dem in der Vergangenheit. Letztlich bleiben die zentralen Themen wie Kundenbesuche, die Neuvertragsakquise oder Prüfläufe und Selektionen in der Nachbearbeitung auf der Strecke. Größere Einheiten werden auch künftig fachlich und organisatorisch in der Lage sein, das Know-how und die erforderliche Infrastruktur zu liefern, wohingegen kleinere und mittlere Vermittlereinheiten an ihre Leistungsgrenzen stoßen.

Die allfinanztest GmbH ist als Maklerpool kein Neuling am Markt, sondern hat sich in den zurückliegenden zwei Jahrzehnten in den Bereichen Versicherungen und Finanzdienstleistungen zu einem wegweisenden Anbieter entwickelt. Seit dem Jahr 2000 als allfinanztest.de GmbH firmierend hat sich das Unternehmen auf die Fahnen geschrieben, ein Angebot zu liefern, das keinen Vergleich zu scheuen braucht. „Wir sind das einzige Portal dieser Art in Deutschland, welches ohne Konkurrenzdenken agiert und zugleich beliebige andere Portale und Pools integriert. Dies ist unser zentrales Alleinstellungsmerkmal“, betont Plitschuweit. Unabhängigkeit ist oberste Maxime, schließlich schränken Scheuklappen die notwendige Flexibilität ein und dies geht zulasten von Makler und Kunde. Der belegbare Mehrwert eines Maklerpool-Backoffices wird dabei ganz offensichtlich. Eben eine Lösung, bei der alles aus einer Hand kommt.

Der Gesamtmarkt ist dabei in ständiger Bewegung und Rotation. Das lässt sich beispielhaft im Versicherungsmarkt ablesen. Die anhaltende Niedrigzinspolitik und verschärfte Kapitalvorschriften setzen den Lebensversicherern zu. Zu den Gewinnern auf der Vermittler- und Poolseite zählen insbesondere jene, die sich bereits rechtzeitig anderweitig positioniert und beispielsweise das Sachversicherungsgeschäft neuentdeckt haben. Mit der einzigartigen Produkt-Datenbank ist allfinanztest in diesem Kontext federführend und garantiert dem Vermittler, dass er bei der idealen Lösung nicht auf Angebote anderer Pools und Assekuradeure verzichten muss. Insofern bilden die Zwickauer den Gesamtmarkt an Produktangeboten ab und sind ständig auf der Höhe der Zeit. Zu den Alleinstellungsmerkmalen zählt auch, dass steigende Courtagesätze bei steigenden Umsätzen direkt weitergegeben werden und alles revisionssicher dokumentiert ist. Wie zukunftsgerichtet das Angebot für die Maklerschaft entlang der Wertschöpfungskette ist, zeigt, dass allfinanztest.de sich in der Prüfungsphase zur Förderung durch das Bundeswirtschaftsministerium befindet. Stoßrichtung ist dabei der Aufbau eines webbasierten, EDV-gestützten Systems zur Vernetzung von Versicherungsvermittlerbetrieben und Finanzdienstleistern.

„Wir schaffen Abhilfe“

*Die Regulierungskeule trifft unabhängige Vermittler massiv. Administrative Tätigkeiten nehmen zu, die eigentliche Kundenberatung und Neukundenakquise bleiben auf der Strecke. Anbindungen an Pools könnten eine Lösung sein. Im Interview erläutert **Bernd Plitschuweit**, Geschäftsführer der allfinanztest GmbH, die Vorteile einer solchen Anbindung.*

Herr Plitschuweit, warum werden Maklerpools wichtiger?

Plitschuweit: Die Unabhängigkeit in der Produktauswahl ist einer der entscheidenden Wettbewerbsvorteile der freien Vermittler. Eine unabhängige und umfassende Produktauswahl bedeutet Flexibilität. Diese wird heute eingefordert. Umfragen belegen, dass Makler davon ausgehen, dass ihr Geschäft mit den Maklerpools künftig weiter zunehmen wird. Letztere gewährleisten einen reibungslosen Support bei Service- und Abwicklungsprozessen, etwa bei der Beratung zur Auswahl von Versicherern.

Wie zeichnen Sie sich gegenüber Wettbewerbern aus?

Plitschuweit: Wir erheben den Anspruch der Vollständigkeit, um ein komplettes Maklerbüro abzubilden. Das Onlinebüro verwaltet knapp 450 Produktgeber, dazu gehören auch die Produkte von Assekuradeuren, Deckungskonzeptmaklern und sogar die Produkte bedeutender Pools. Somit garantieren wir die gesamte Abwicklung der Vermittlung. Unsere Geschäftsphilosophie fußt auf uneingeschränkter Flexibilität, um Maklern die gewünschte ganzheitliche Lösung anzubieten. Konsequenterweise nehmen wir auch Mitbewerber in unser Boot auf. Der Makler hat dann die Qual der Wahl und entscheidet gezielt und individuell. Wichtig ist auch, dass wir nur eine Abrechnungs- und Clearingstelle haben, so dass der Makler auf ein zentrales Archiv für alle seine Aktivitäten zurückgreifen kann.

Seit einigen Jahren ist die DMH Deutsche Maklerhilfe Ihr Partnerunternehmen. Wie kam es zu dieser Zusammenarbeit?

Plitschuweit: Die Deutsche Maklerhilfe hat es sich zur zentralen Aufgabe gemacht, Finanz- und Versicherungsmakler zu unterstützen. Mit unserem Verständnis, die Vielfalt des Marktes abzubilden, konnten wir überzeugen. Die erzielten Synergien zwischen Produktgebern, Maklerbetreuern und freien Maklern mit der Möglichkeit, fortlaufend Feedbacks der Anwender ins System einzuspeisen, ist auf der Höhe der Zeit. Eine Art B2B-Branchenlösung

für Makler. Bei den meisten Produktgebern, die im Portal integriert sind, funktioniert bereits heute alles online. Die Zahl der unabhängigen Makler, die sich uns anschließen, wächst stetig.

allfinanztest.de GmbH Deutschland

Schubertstraße 1

08058 Zwickau

Tel.: 0375/370150

Fax: 0375/3701511

info@allfinanztest.de

www.allfinanztest.de