Pressemitteilung

BCA PRESSEDIALOG 2016

Maklerzukunft: Digital total?

Oberursel, 19.Januar 2016

Wie ist es um die professionelle Finanzberatung der Zukunft bestellt: Wird sie unvermindert persönlich, verstärkt hybrid, oder womöglich hauptsächlich digital nachgefragt sein? So oder so, eines führte der BCA Pressedialog 2016 in Frankfurt/Main unstrittig vor Augen: Die Digitalisierung mitsamt ihrer Chancen wie Herausforderungen schreitet unaufhaltsam voran und wird den künftigen Workflow der Maklerwelt entscheidend mitbestimmen.

Unter dem Schwerpunktmotto „Über den Einflussfaktor Digitalisierung auf das Maklerprofil der Zukunft“, diskutierten am 14. Januar im Rahmen des diesjährigen BCA-Pressedialogs Medienvertreter gemeinsam mit den Vorständen des Oberurseler Maklerpools BCA AG über mutmaßliche Konsequenzen von fortschreitender Digitalisierung und Regulierung für Vermittler wie Maklerpools.

Der Ruf nach einheitlichem Datenstandard

Auch für 2016 gilt: Insbesondere die Kommunikation zwischen Versicherer und Makler gestaltet sich mit Bezug auf digitale Prozesseffizienz weiterhin herausfordernd, denn derzeit plagen sich Makler zumeist immer noch mit heterogen aufbereiteten Daten zahlreicher Versicherer. So konstatierte BCA-Vorstand **Christina Schwartmann** in diesem Zusammenhang sinngemäß, dass die Bemühungen für die Branche vor allem darin bestünden, nunmehr endlich eine einheitlich standardisierte, digitale Kommunikation zwischen Maklern und Versicherern zu bewirken, um in der Folge einen sicheren Datenaustausch – etwa über Maklerverwaltungsprogramme – prozessoptimiert gestalten zu können.

Hype um FinTech

Im Rahmen der weiteren Digitalisierungsdebatte herrschte zunächst Konsens dahingehend, dass die Grundidee vieler FinTechs oder InsureTechs, sprich das Vorhaben einer Vereinfachung des Abwicklungsprozesses sowie die Darstellung einer digitalisierten, transparenten Verwaltung, durchaus sowohl Maklern als auch Verbrauchern Vorteile verschaffen kann. Speziell im Investmentbereich seien bereits vereinzelt professionelle Plattformen im Markt auszumachen, die einen, für alle Seiten erkennbaren Mehrwert generieren. Gerade die unlängst in den Markt eingetretenen InsureTech-Lösungen – wenngleich einer der derzeit am heißesten diskutierten Aspekte der Digitalisierungsthematik – stellen nach fester Überzeugung des BCA-Vorstandes indes weder eine Ablösung der persönlichen Beratung noch eine grundsätzliche Bedrohung für den Vermittler dar. Derzeit könne etwa kein InsureTech das umfassende Leitungsangebot beziehungsweise die persönliche Kunden- und Vertrauensbeziehung eines Maklers widerspiegeln. Zudem wäre manch Start-Up nicht derart hochgradig innovativ und serviceorientiert unterwegs, wie man denke – so die Einschätzung des BCA-Vorstands. *„Wo ist etwa der Nutzen für den Verbraucher, wenn dieser seine Versicherungsdaten eigenständig zusammensuchen und Daten selbst einpflegen, die Einstellung der Dokumente die ordnungsgemäße Aufbewahrung der Unterlagen nicht ersetzt beziehungsweise bei Leistungsschäden keine Hilfe durch den FinTech-Dienstleister gewährt wird“*, hinterfragt BCA-Vorstand **Frank Ulbricht** und stellt fest, *„dass manch FinTech-Plattform in nicht wenigen Punkten die Aufgaben eines Maklers schlicht auf den Kunden abwälzen. Ob dies ein Kunde am Ende des Tages als Mehrwert versteht, darf angezweifelt werden“*.

Dessen ungeachtet wird es nach Einschätzung des BCA-Vorstands künftig kaum noch Kunden geben, die sich nicht zumindest online informierten. *„Nichtsdestotrotz muss nicht jeder Makler gleich ein FinTech-Unternehmer werden. Zumeist reicht es bereits aus, wenn er mittels professioneller Homepage für den Kunden präsent ist. Sowohl FinTech-Lösungen als auch persönliche Maklerbetreuung werden künftig beide gleichberechtigt neben- und miteinander und weniger gegeneinander ihre Daseinsberechtigung haben“*, erklärte an dieser Stelle BCA-Vorstand **Oliver Lang**.

Markterfahrung trifft Innovationskraft

Bekanntermaßen unterliegt der Maklermarkt neben der Digitalisierungsthematik nicht minder fortgesetzten Regulierungsinitiativen. Wie innerhalb des zweiten Parts des Pressdialogs dabei zu Tage trat, werde nach Einschätzung des BCA-Vorstands der Trend hin zu einem leistungs- wie finanzstarken Full-Services-Dienstleister, der Vermittlern helfe, ihre Prozesse schlank, kostengünstig wie transparent zu halten und gleichsam fachlichen ausgezeichneten Support zu liefern, spürbar zunehmen. Effiziente wie rechtssichere Angebote zu Standardisierung und Prozessoptimierung von Beratungsprozessen würden demzufolge künftig die mitentscheidenden Aushängeschilder erfolgreicher Maklerpools sein.

*„Unter unserem Slogan **Markterfahrung trifft Innovationskraft** versteht sich BCA als innovativer Servicedienstleister und Softwarelieferant, kompetenter fachlicher Ansprechpartner, dazu als unbürokratischer Vertriebsunterstützer und partnerschaftlicher Unternehmensberater für Maklerprofis und all jene, die es werden wollen. Kurz gesagt: als den perfekten Maklerpartner – und dies seit über 30 Jahren“*, so Lang abschließend..

Über die BCA AG

Die 1985 gegründete BCA AG mit Sitz in Oberursel im Taunus ist einer der größten Maklerpools in Deutschland. Dem Maklerpool sind derzeit rund 9.500 unabhängige Finanzdienstleisterinnen und Finanzdienstleister angeschlossen. Ihnen bietet die BCA AG einen umfassenden Service, der alles beinhaltet, was freie Finanzvermittler für ihre tägliche Arbeit benötigen. Dazu zählen unter anderem eine umfassende Vertriebs- und Organisationsunterstützung sowie die elektronische Beratungs- und Abwicklungsplattform BCA Business plus.

Im Investmentbereich können die freien Finanzvermittler bei der BCA auf über 8.000 Investmentfonds zugreifen. Dazu stellt die BCA AG umfassende Informationen wie Kapitalmarktanalysen, Researchmaterial zu einzelnen Fonds und die BCA TopFonds-Listen zur Verfügung. Außerdem unterstützt die BCA die unabhängigen Finanzdienstleisterinnen und Finanzdienstleister mit Tools zum Fondsvergleich und zur Portfoliooptimierung.

Im Versicherungsbereich bedient die BCA AG alle Sparten von der Standardversicherung für den Haushalt, über die betriebliche Altersvorsorge bis hin zu umfassenden Deckungskonzepten im Bereich Gewerbeversicherung. Zudem bietet das Unternehmen ein eigenes Deckungskonzept für die Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung für Vermittler an.

Der Konzernumsatz der BCA AG betrug im Geschäftsjahr 2014 rund 48,7 Millionen Euro, das Eigenkapital lag bei 5,6 Millionen Euro. Zur BCA-Gruppe gehören zudem die Wertpapierhandelsbank BfV Bank für Vermögen AG, die mit einem flexiblen Haftungsdachkonzept und der hauseigenen Fondsvermögensverwaltung Private Investing ausgestattet ist, sowie die Carat Fonds Service AG.

Pressekontakt:
BCA AG
Peter Meiser
Mirko Faust
Hohemarkstraße 22
D-61440 Oberursel

Tel.: +49 (0) 61 71 91 50 - 150
Fax: +49 (0) 61 71 91 50 - 151
Presse@bca.de

Alle aktuellen Pressemitteilungen der BCA AG finden Sie unter: www.bca.de - Presse - Pressemitteilungen