

Berater-Apps: Finanzanlagevermittlung 2.0

Murát Pascal Dursun, Gründer der Firma app4more..., erläutert im Interview, warum er für Berater Apps baut und wie diese bei der Finanzanlagenvermittlung helfen.

„Wer nicht mit der Zeit geht, muss mit der Zeit gehen.“ Dieses Sprichwort war selten so aktuell wie in dieser Zeit. Das Leben findet immer mehr in digitaler Form statt – vor allem auf dem Smartphone. Daran kommt auch die Branche der Finanzberater nicht vorbei. Murát Pascal Dursun, Senior Consultant der Stuttgarter Firma app4more..., bietet Beratern Apps an, mit denen die Finanzanlagevermittlung auf ein neues technisches Level gehoben wird. Mit FundResearch spricht er über die Idee hinter diesen Apps sowie die Vorteile für Berater und deren Kunden.

FundResearch: Herr Dursun, Sie erstellen Apps für Finanzberater. Wie kamen Sie auf die Idee?

Dursun: Für mich sind gute Finanzprodukte genauso wichtig wie exzellente Verkaufskunstgriffe und die richtigen Instrumente, mit denen ich meine Angebote anbiete. Wenn die Kunden keine Impulse erhalten mit Informationen, die über einen zeitgemäßen Kanal kommen, dann begegnen sie der Versicherungsbranche zu Recht mit Skepsis. Sie muss sich immer mehr den Ruf gefallen lassen, sie wäre nicht modern genug. Ich habe mir Gedanken gemacht, wie Finanzdienstleister ihre Dienstleistungen und Angebote ihren Kunden präsentieren. Dabei ist mir aufgefallen, dass alle den herkömmlichen Weg über Homepage, E-Mail und Flyer gehen. Man erzielt aber auch herkömmliche Ergebnisse damit. Wir leben heute in einer Zeit der gesenkten Häupter, die Menschen laufen immerzu mit dem Blick auf ihr Smartphone durch die Welt. Das ist doch die Chance, das Smartphone als Marketinginstrument wahrzunehmen. Seit über 24 Jahren bin ich in der Finanzbranche, die letzten 16 Jahre davon im Maklervertrieb. Ich habe zuerst für mich eine App gebaut, womit sich Makler über die informieren, durch Produktvideos ihre Beratung vereinfachen und direkt über die App Angebote anfordern konnten. Und was für mich erfolgreich ist, kann für den Makler auch umsatztreibend sein.

FundResearch: Seit wann machen Sie das?

Dursun: Mit der richtigen Kommunikation, dem Guerilla-Marketing und den Verkaufskunstgriffen beschäftige ich mich bereits seit 1993. Meine eigene App wurde bereits 2012 erstellt und seit 2014 kamen die Maklerapps dazu. Das Unternehmen app4more... wurde am 1. Juli 2014 gegründet und ist seitdem ein Magnet für Kontakte in ganz Deutschland und sogar aus dem Ausland.

FundResearch: Was genau steckt hinter den Apps? Welchen Nutzen haben Berater davon?

Dursun: Die Genialität unserer Apps liegt in der Einfachheit der Bedienung und in der Lebendigkeit. Es sind keine starren Systeme, die in den Appstores liegen und nicht mit Leben gefüllt sind, sondern nur stumpfe veraltete Informationen enthalten. Unsere Apps greifen auf die Chronik der Facebook-Unternehmensseiten des Finanzdienstleisters zu. Zum einen baut

man sich seine eigene Fangemeinde auf Facebook auf und zum anderen macht man seine eigene App publik. Dabei müssen die Anwender der App nicht zwingend Facebook-Nutzer sein und können trotzdem die Vorteile der App nutzen. Die Inhalte werden nur darüber veröffentlicht, also keine komplizierte Software, die der Finanzdienstleister lernen muss.

FundResearch: Die App basiert ausschließlich auf Facebook?

Dursun: Nein. Eine weitere Besonderheit, die wir gemeinsam mit unserem strategischen Partner Softfin umsetzen ist, das wir **SOFTFIN® ContentSharing** ermöglichen. Es ermöglicht den Finanzdienstleistern, Dokumente, Video- und Sprachdateien mit seinen Kunden, Mandanten und Interessenten mit SSL-verschlüsselter Verbindung auszutauschen. Greift der Empfänger auf das Dokument zu, erhält der Makler umgehend eine Information darüber. Damit können die Berater mit ihren Kunden, Mandanten oder Interessenten z.B. Angebote zielgerichtet genau dann besprechen, wenn sich dieser gerade damit beschäftigen.

FundResearch: Kann der Kunde beim ContentSharing auch selbst aktiv werden?

Dursun: Selbstverständlich funktioniert der Austausch in beide Richtungen. Der Kunde kann Dokumente hochladen. Über diesen Weg können auch sensibelste Informationen, z.B. Anträge mit Gesundheitsfragen oder rechtlich relevante Mandantenpost entsprechend den datenschutzrechtlichen Anforderungen ausgetauscht werden. Das ist ein einzigartiger Service, beispielsweise, wenn der Kunde einen Unfall oder Schadenfall melden will, mit dem Smartphone ein Foto macht und über die App des Finanzdienstleisters mit direkt an den Makler sendet. Das ist dann wohl die Champions League des Kundenservices. Diesen Fortschritt wird jeder Kunde genießen und es dem Makler mit vielen Empfehlungen zurückbezahlen.

FundResearch: Was kann die App noch?

Dursun: Für Finanzdienstleister, die ihre eigene App haben, ist die iBeacon-Technologie, die man in die App einbinden kann ein weiteres Highlight. Das sind kleine Geräte, die Pushbenachrichtigungen senden, sobald ein Smartphone in der Nähe des iBeacon kommt, das die App des Finanzdienstleisters installiert hat. Um es bildlich darzustellen: Ein Kunde kommt ins Büro und hat die App des Finanzdienstleisters, dann wird automatisch mit einer Pushnachricht begrüßt. Dort werden die Ansprechpartner auf dem Display genannt und das Angebot des Tages. Die iBeacons kann man auch bei befreundeten Geschäften, wie z. B. Bäcker, Metzger oder Schreibwarenhändler aufstellen und dort bei Betreten des Geschäfts mit einem Angebot die Kunden aufmerksam machen.

FundResearch: Sie entwickeln für jeden Berater eine individuelle App?

Dursun: Ja, jeder Finanzdienstleister erhält bei uns seine individuelle App mit seinem Logo, seinen Bildern und seinen Informationen. Das machen wir dann am einfachsten mit einem Datenblatt.

FundResearch: Welche Kosten müssen Berater für eine solche App kalkulieren?

Dursun: Ich bin im Beirat der Vereinigung zum Schutze der Versicherungsvermittler und Anlageberater (VSAV e.V.). Unser Ziel ist es, diesen wundervollen Berufsstand zu unterstützen. Mit dieser Dienstleistung machen wir das. Der Makler zahlt einmalig nur 995

Euro zzgl. MwSt. und erhält dann seine eigene App in 5-14 Tagen. Die Makler sind immerzu erstaunt und fragen vorsichtshalber nach, ob es tatsächlich so ist. Die Kosten für iBeacon inklusive Konfiguration beläuft sich auf zusätzlich 150 Euro pro iBeacon. Es sind keine laufenden Kosten vorhanden. Das SOFTFIN® ContentSharing ist zusätzlich bei der Firma Softfin zu erfragen.

FundResearch: Wie viele Apps haben Sie bereits an den Berater gebracht? Wie groß ist Ihr Kundenkreis?

Dursun: Wir haben uns seit der Gründung der Gesellschaft app4more... am 1. Juli 2014 vorrangig um die Planung gekümmert. Richtig gestartet sind wir ab dem 1. Oktober 2014 und haben bereits über 50 Apps im Bestand, ca. 30 davon sind schon veröffentlicht.

FundResearch: Für welche Betriebssysteme bieten Sie die Apps an?

Dursun: Für IOS, [Android](#), Windows und Amazon. Wobei Windows leider sehr träge ist und es manchmal bis zu sechs Monaten dauert ehe es publik gemacht wird. Ich konzentriere mich auf IOS und Android, womit 98 % der Smartphonennutzer glücklich sind.

(PD)

powered by



.