

Quo vadis Versicherungsmakler ... gemeinsam erfolgreich in die Zukunft

Nicht erst die Vermittlerrichtlinie, die derzeit in aller Munde ist, zwingt Versicherungsmakler, sich über ihre Arbeit in der Zukunft Gedanken zu machen.

Wer schon länger als Versicherungsmakler tätig ist, kann sich noch gut an die Zeit vor 1994 erinnern, als noch alles so einfach war... – Wenn man Produkte am Markt vergleichen wollte, legte man sie einfach nebeneinander, und das günstigste Angebot war dann auch das Beste. Selbst im gewerblichen Versicherungsbereich gab es kaum Bedingungsunterschiede. – Seitdem hat sich jedoch viel geändert. Seit der Deregulierung des Versicherungsmarktes 1994 haben sich Produkte und Bedingungen rasant entwickelt, wobei die Dynamik immens ist und immer weiter zunimmt. Eine Vergleichbarkeit ist kaum noch gegeben und die Halbwertszeit von Aussagen zur Produktbewertung ist sehr kurz geworden.

Die insbesondere im Privatkundengeschäft hilfreichen Vergleichsprogramme entbinden den Versicherungsmakler nicht von der Notwendigkeit, sich selbst mit der Marktentwicklung, den einzelnen Produkten und ihren Besonderheiten auseinanderzusetzen, um den Kunden möglichst optimal beraten zu können. Dieses gilt umso mehr für den Bereich der gewerblichen Versicherungen und die betriebliche Altersversorgung. Dabei ist eine immer größer werdende Informationsflut zu bewältigen. – Wie ist das alles noch zu leisten?

Ein Versicherungsmakler hat vor diesem Hintergrund nur 2 Alternativen:

Entweder er spezialisiert sich auf bestimmte Zielgruppen, Branchen, Produkte (und/oder Anbieter), oder er schließt sich einem Verbund an, wobei das eine das andere nicht ausschließt.

Viele Maklerkollegen möchten sich nicht spezialisieren, sondern als Universalversicherungsmakler breit aufgestellt bleiben. Dabei erdrückt sie jedoch der notwendige Aufwand, den sie betreiben bzw. eigentlich betreiben müssten, um immer up to date zu sein.

In einem Verbund jedoch wird der Aufwand von vielen Schultern getragen, was dann wiederum viel effizienter ist. Viele Arbeiten brauchen nur einmal erledigt werden und kommen dann allen Verbundmaklern zugute. Das Rad muss nicht jeder selbst erfinden. Zudem stellt ein Verbund eine wesentlich stärkere Marktmacht dar als ein einzelnes Maklerbüro. Dieses wird immer wichtiger, wo die Versicherungsgesellschaften die Versicherungsmakler in Kategorien einteilen und Mindestumsätze verlangen. Ein (partnerschaftlicher) Verbund ist auch immer und insbesondere ein kollegiales Miteinander, d.h. man kann sich austauschen, partizipiert von den Erfahrungen anderer und steht mit Problemen nicht alleine da.

Ein zukunftsorientierter Verbund ist nicht möglich ohne moderne und leistungsfähige IT-Lösungen. Die Zeit der autonomen Einzelplatzarbeit ist dabei vorbei; Terminalservertechnik heißt das Zauberwort. So können auch kleinere Maklerbüros ohne eignen Aufwand ein professionelles integratives IT-System nutzen, was zu einer deutlichen Arbeitsentlastung sowie spürbaren Qualitätssteigerung führt.

Zusammenfassend ist festzustellen, dass es zur Arbeit in einem soliden Verbund für die meisten Versicherungsmaklerbüros keine Alternative gibt, wenn man (weiterhin) erfolgreich sein will. Für diese Erkenntnis muss manch einer noch über seinen eigenen Schatten springen. Wer weiterhin denkt, an alten Modellen festhalten zu können, wird über kurz oder lang – gerade auch im Hinblick auf die Konsequenzen der Vermittlerrichtlinie – auf der Strecke bleiben. Die Konzentration der Versicherungsmaklerschaft ist eine Tatsache, der sich keiner entziehen kann, es sei denn, er hat seine spezielle Schiene gefunden.

Gern stellen wir Ihnen unser Partnerschaftsmodell vor. Gehen Sie mit uns gemeinsam in eine erfolgreiche Zukunft!

Stand: 23.03.2006