

VEMA startet „34er Offensive“

Für Versicherungsmakler gilt immer noch: Glücklich, wer einen großen Kompositbestand hat. Ein großer Kompositbestand liefert einen regelmäßigen, kalkulierbaren Ertrag und sorgt für Planungssicherheit. Stornos spielen in aller Regel keine große Rolle – eine Gefahr, die eine Ausrichtung ins Personengeschäft mit sich brächte. Das Hauptaugenmerk auf den Kompositbereich zu legen ist also sinnvoll und nachvollziehbar.

Ob der Jahresertrag dann aus gewerblichen oder privaten Verträgen stammt, scheint auf den ersten Blick dann keine große Rolle zu spielen. Da täuscht der Kapitalfluss aber etwas. Aufgrund der sehr unterschiedlichen Prämienhöhen bei privaten und gewerblichen Verträgen braucht es bei einer starken Ausrichtung auf Privatkunden natürlich sehr viel mehr Kunden im Bestand. Mehr Kunden bedeuten aber auch mehr Kundenbetreuung, mehr Serviceleistung, mehr Schadenfälle etc. Der Aufwand im Team dürfte immer höher ausfallen. Und deshalb sollte man den Blick vom Gesamtbestand auf den einzelnen Privatkunden lenken.

Ein Single-Kunde mit Privathaftpflicht, Hausrat, Rechtsschutz, Unfall und Kfz-Versicherung ist möglicherweise schon etwas besser versichert, als dies durchschnittlich bei vielen Maklerkollegen der Fall ist. Gehen wir von etwas mehr als 1.400 Euro an Versicherungsprämien aus, die dieser Kunde zahl. Bei seinem Makler kommen im Jahr keine 200 Euro Bestandscourtage an – und die wollen auch noch versteuert werden. Besonders viel Budget für Service ist da nicht und hart gesprochen wird sich dieser Kunde bei einem etwas komplexeren Schaden, der Kommunikation mit dem Versicherer nötig macht, im laufenden Jahr nicht rentieren. Das ist ein grundsätzliches Privatkundenproblem. Ein weiteres könnte die Zukunft bringen.

Der Zukunftsforscher Sven Gábor Jánoszy äußerte sich kürzlich in der Fachpresse unter anderem zur Entwicklung von Kunden. Auf Sicht von zehn Jahren geht er davon aus, dass der Anteil der Kunden, die menschlichen Kontakt bei Einkäufen oder auch beim Abschluss einer Versicherung schlicht ablehnen, deutlich ansteigen wird. Diese Annahme klingt plausibel, wenn man bedenkt, dass große Teile der jüngeren Bevölkerung z. B. unangekündigte Anrufe als etwas sehr Übergriffiges empfinden, den Austausch von Sprachnachrichten bevorzugen, weil man dann erst mal in Ruhe überlegen, was man antwortet, aber generell lieber schreiben würden. Neben dem guten Drittel der Privatkunden, die ihren „Jagderfolg“ (Schnäppchenjagd) bei Vergleichsportalen finden, reift also noch eine zweite schwer bis gar nicht erreichbare Gruppe. Für diese Zielgruppe wird z. B. Clark wie eine ideale Lösung wirken. Die Menschen, die dort im Hintergrund arbeiten, registriert man als Appnutzer die meiste Zeit über kaum. Wer um die Millionen aus aller Herren Länder weiß, die in dieses Unternehmen und aus diesem wieder heraus in unbeschreiblich viel Marketing flossen, der weiß, dass dies kein Model ist, dass man als normaler Maklerbetrieb im Kleinen für sich adaptieren kann.

Das bringt uns zum Zwischenfazit, dass sich Privatkunden schnell nicht mehr rechnen und es künftig weniger davon geben wird, die man für die eigene Betreuung gewinnen kann.

Um dem eigenen Maklerbetrieb in dieser Zielgruppe eine nachhaltig gute Ertragssituation zu sichern und die Firma damit zukunftssicher auszustellen scheint eine Diversifikation des eigenen Angebots unausweichlich. Sich stärker für Personengeschäft – speziell Kranken und Biometrie – zu öffnen, liegt nahe. Wir empfehlen aber einen Schritt weiter zu gehen und sich ebenfalls um die Zulassung als Finanzanlagenvermittler (§ 34f GewO) und Immobiliendarlehensvermittler (§ 34i GewO) zu bemühen. Mit beiden Themen kann man ganz neue Kunden erreichen, die für Versicherungen weniger offen gewesen wären. Vermögensaufbau und auch die Mithilfe eine eigene Wohnimmobilie zu bekommen, wirken beim Kunden durchweg positiv. Seien wir ehrlich: So wird unser Berufsstand eher selten gesehen. Das wirtschaftlich wichtigste ist aber, dass beide Zulassungen zusätzlichen Ertrag bringen können. Investmentbestände ähnlich wie man es vom Kompositbestand gewohnt ist, Darlehen mit großen, aber stornosicheren Erträgen. Beides macht den Privatkunden wesentlich attraktiver. Und: Wer das Haus eines Kunden finanziert hat, wird es in der Regel auch versichern dürfen. Die Tätigkeitsbereiche können sich also gegenseitig auch befruchten. Auch die neue geförderte Altersvorsorge darf nicht außer Acht gelassen werden. Hier gehen wir davon aus, dass der überwiegende Teil des Geschäfts auf Investmentlösungen fallen wird. Wer sich diese große Vertriebschance nicht entgehen lassen will, braucht seinen 34f.

Die VEMA möchte ihre Maklerkollegen beim Schritt zum „Allfinanzmakler“ unterstützen und bietet über den Kooperationspartner Going Public entsprechende Vorbereitungskurse für den Sachkundenachweis an, die wir auch bezuschussen.

Wir glauben fest, dass dies ein wichtiger Schritt für die Zukunftsfähigkeit vieler Maklerbetriebe ist sich ernsthaft mit der Frage zu beschäftigen, ob es auch in zwanzig Jahren noch so weitergehen kann wie bisher. Allen, die es zumindest für möglich halten, dass es evtl. nicht so weitergehen wird, dem empfehlen wir unser neues Angebot zu nutzen und seinen Wirkungskreis auszubauen.