

Verband  
Deutscher  
Versicherungs-  
Makler e.V.

## **„Das Wichtigste ist, Versicherungsmakler sein zu wollen.“**

Hochkarätige Referenten beleuchteten in Dresden beim 4. VDVM-Maklersymposium vor rund 150 Teilnehmern aus Makler- und Versichererkreisen fundamentale Aspekte der Zukunftssicherung.

***Eine kurze Zusammenfassung***


Es ist kein Geheimnis, dass Versicherungsmakler sich durch die EU Vermittlerrichtlinie und die VVG-Reform vor immense Herausforderungen gestellt sehen. Und wohl jedem ist klar, dass es nichts bringt, wie das Kaninchen vor der Schlange zu stehen und hypnotisiert abzuwarten. Doch was ist zu tun? Dass es keine Standard-Antworten gibt, zeigt schon das Motto des 4. VDVM-Maklersymposiums, das vom 28. bis 30. Mai in Dresden stattfand: „Wachstumschancen im Versicherungsmarkt - Auf der Suche nach dem Erfolg von morgen!“

### Sieben Vorträge am ersten Tag


Nur wer sucht, kann bekanntlich finden. Und so packte jeder der sieben Referenten am ersten Symposiumstag einen Baustein für das Maklerhaus der Zukunft aus.

**Dr. Leberecht Funk**, Präsident des VDVM und Geschäftsführer der Funk-Gruppe Internationale Versicherungsmakler und Risk Consultants, konstatierte zunächst, dass die aktuellen Umwälzungen keinerlei Ähnlichkeit mit wie auch immer gearteten Veränderungen der Vergangenheit hätten. Es reiche nicht mehr, nur an ein paar Schraubchen zu drehen - vielmehr gelte es, das Fundament der Existenz ganz neu zu gießen, um dem Wind des Wandels standhalten zu können.

### Kräfte des „Auftriebs“



<ul style="list-style-type: none"> <li>Compliance Risiken →</li> <li>Alternative Energien →</li> <li>Umweltbewusstsein →</li> <li>Life-Balance →</li> <li>Vorsorge/Krankenversicherung Assistance →</li> <li>Unabhängige Beratung →</li> <li>Problemlösungskompetenz →</li> <li>Pro-aktive Kommunikation zur Nachfrageförderung (Risiko-Sensibilisierung) →</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>↳ Chancen des demografischen Wandels nutzen (Generationenkampf/Kaufkraftverlagerung)</li> <li>↳ Werthaltigkeit der Maklerdienstleistung besser vermitteln</li> <li>↳ Neue „emerging markets“ mit wachsendem Bedarf für Maklerdienstleistungen</li> <li>↳ Neue Produkte/Product Design/Engineering Kapitalmarkt</li> </ul>
--	--




INTERNATIONALE VERSICHERUNGSMAKLER  
UND RISK CONSULTANTS

Für **Dr. Werner Görg**, Vorstandsvorsitzender des Gothaer Konzerns, ist die Zukunft nur durch intellektuelle Aufrüstung zu gewinnen. In Anwalts- oder Steuerberatungskanzleien sei es heute schon üblich, 20 Prozent der wöchentlichen Arbeitszeit in Fortbildung zu investieren. Ähnliches wird auch auf den Versicherungsmaklerbetrieb zukommen, will er den steigenden Anforderungen an die Beratung gerade im Industrie- und Gewerbesgeschäft gerecht werden. Qualifizierte und motivierter Mitarbeiter sind der wichtigste Motor für künftigen Erfolg.

**Ralf Berndt**, Vorstand Vertrieb und Marketing der Stuttgarter Versicherungsgruppe, zeigte das Potenzial geförderter Altersvorsorgeprodukte auf, insbesondere vor dem Hintergrund, dass die Attraktivität von Aktien und Aktienfonds mit der Einführung der Abgeltungssteuer 2009 sinken wird. Und er stellte die Ergebnisse einer Studie des Instituts für Versicherungswesen an der Fachhochschule Köln vor, in der die Kosten und Erträge beim Fondssparen und beim Versicherungssparen untersucht wurden. Unterm Strich kam sowohl bei der 12-Jahres-Betrachtung als auch bei der 30-Jahres-Betrachtung die Versicherung besser weg. Versicherungsmakler können diese Produkte daher auch weiter mit Selbstbewusstsein an den Mann oder an die Frau bringen.

**Makler-Symposium 2008**



Alles Gute für die Zukunft

Wettbewerbsstärke Attraktivität und Sicherheit

▪ **Wirkung der Kostenkomponenten**

Beispiel, jährlicher Beitrag: 1.000 Euro, Bruttozins: 5%

laufende Kosten

**Laufzeit**

30 Jahre      12 Jahre

60 Euro      60 Euro

steigend      steigend

laufend: 6% vom Beitrag  
laufend: 1% vom gebildeten Kapital

Laufzeit 30 Jahre	ohne Kosten	laufend 6% vom Beitrag	laufend 1% vom Kapital
Leistung	69.761 €	65.575 €	57.816 €
Rendite	5,00%	4,66%	3,95%
Abschlag	-	0,34%	1,05%

Laufzeit 12 Jahre	ohne Kosten	laufend 6% vom Beitrag	laufend 1% vom Kapital
Leistung	16.713 €	15.710 €	15.575 €
Rendite	5,00%	4,08%	3,95%
Abschlag	-	0,92%	1,05%

Institut für Versicherungswesen FH Köln

VDVM Makler-Symposium 2008      Die Stuttgarter | Ralf Berndt      39

**Fritz Horst Melsheimer**, Vorstand der HanseMerkur Versicherungsgruppe, präsentierte den Gesundheitsmarkt als Wachstumsmarkt und zeigte die Überlegenheit des Finanzierungssystems der privaten Krankenversicherung auf. Auch wenn vor der Einführung des Gesundheitsfonds noch viele Fragezeichen im Raum stünden, werde die private

Absicherung von Gesundheitsrisiken in der Zukunft eine weitaus größere Rolle spielen als bisher. Bei der Rente habe sich das Bewusstsein der Bevölkerung für die Notwendigkeit einer zusätzlichen privaten Vorsorge schon geschärft, bei der Krankenversicherung stehe dieses Umdenken noch ins Haus.

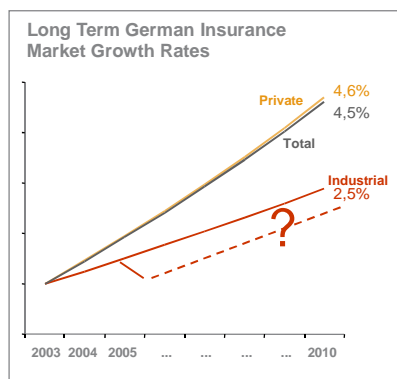
**Ulrich Stephan**, Principal bei der Boston Consulting Group, zeigte anhand einer umfangreichen weltweiten Studie seines Unternehmens auf, dass es kein allgemeingültiges Erfolgsrezept für Versicherer mehr gibt. Weder Spezialisierung, noch Größe, noch Internationalität seinen Garant für Erfolg. Konsequenz für den Makler kann daher nur sein, sich bei der Vielfalt der Gesellschaften, die verstärkt auch aus dem Ausland auf den deutschen Markt dringen, kontinuierlich bei vertrauenswürdigen Quellen Informationen über die Versicherer und deren Geschäftsentwicklung einzuholen.

**Dr. Sven Erichsen**, Vorstand des VDVM und Geschäftsführer der Aon Jauch & Hübener GmbH Versicherungsmakler, beschrieb das überproportionale Wachstum der Dienstleistungsbranche weltweit. Damit verschiebe sich die Nachfrage bei Versicherungsprodukten „from property to casualty“, also von der Sachversicherung zur Haftpflichtpolice.

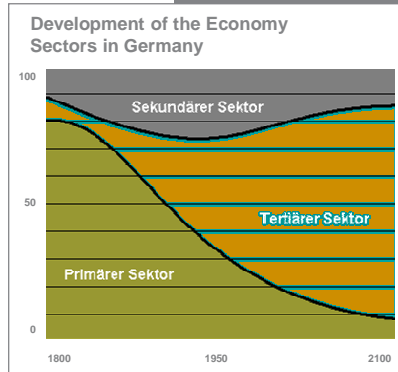
Gerade der Haftpflicht-Bereich warte mit einer Vielzahl von Themen auf wie etwa Asbest, genetisch veränderte Lebensmittel, Arbeitsplatzsicherheit, Schimmel, Baumängel - um nur einige zu nennen. Die zunehmende Risikokomplexität mache eine Spezialisierung erforderlich.

## Wirtschaftliche Entwicklung

- ➔ Weiterer Starker Anstieg im Bereich Privatversicherungen
- ➔ Dienstleistungsbranche wächst überproportional
- ➔ Nachfrage verändert sich von Property – Casualty



Source: GDV



**Dr. Johann-Christian Paschen**, geschäftsführender Gesellschafter der BDJ Versicherungsmakler GmbH & Co. KG, beleuchtet aus der Perspektive des mittelständischen Versicherungsmaklers die Möglichkeit von Kooperationen. Kein Makler sei in der Lage, alle Sparten kompetent und wirtschaftlich abzudecken. Outsourcing stelle eine Perspektive sowohl für abgebenden als auch aufnehmenden Makler dar, solange keine Wettbewerbssituationen auftreten.

In Anbetracht der Forderung nach Vergütungstransparenz bei Versicherungsmaklern stellt Paschen die Frage in den Raum, welche Makler-Leistungen ein Honorar ähnlich dem von Steuerberatern von 150 bis 300 Euro pro Stunde rechtfertigen. Nur ein vergleichbares Leistungsniveau lässt nach seiner Meinung eine vergleichbare Ver-



**Versicherungsmakler:  
Berater oder Verkäufer ?**



Eigenes Selbstverständnis muss durch vergleichbare Dienstleistung belegt werden.  
Nur vergleichbares Leistungsniveau lässt vergleichbare Vergütung zu.

29. Mai 2008 BDJ VERSICHERUNGSMAKLER GMBH & CO. KG 6

gütung zu. Gerade im Industriebereich sei durchaus die Bereitschaft zur Honorarvergütung vorhanden, Maklern muss es jedoch gelingen, erbrachte Leistungen überzeugend nachzuweisen. Anwälte und Steuerberater würden von jeder noch so kleinen Korrespondenz Kopien an ihre Mandanten geben. Makler hingegen versäumen es zumeist, Schadensablehnungen der Versicherer und die dagegen erhobenen Einsprüche an ihre Kunden zur Kenntnis zu geben. Wichtig sei, dass der Kunde erkennt: Mein Makler kümmert sich um meine Angelegenheiten.

Um den Tag zusammenzufassen sei noch einmal Dr. Werner Görg zitiert, der sagte: „Es ist Zeit da, sich auf die Veränderungen einzustellen. Aber diese Zeit muss genutzt werden.“

### Mitdiskutieren am zweiten Tag

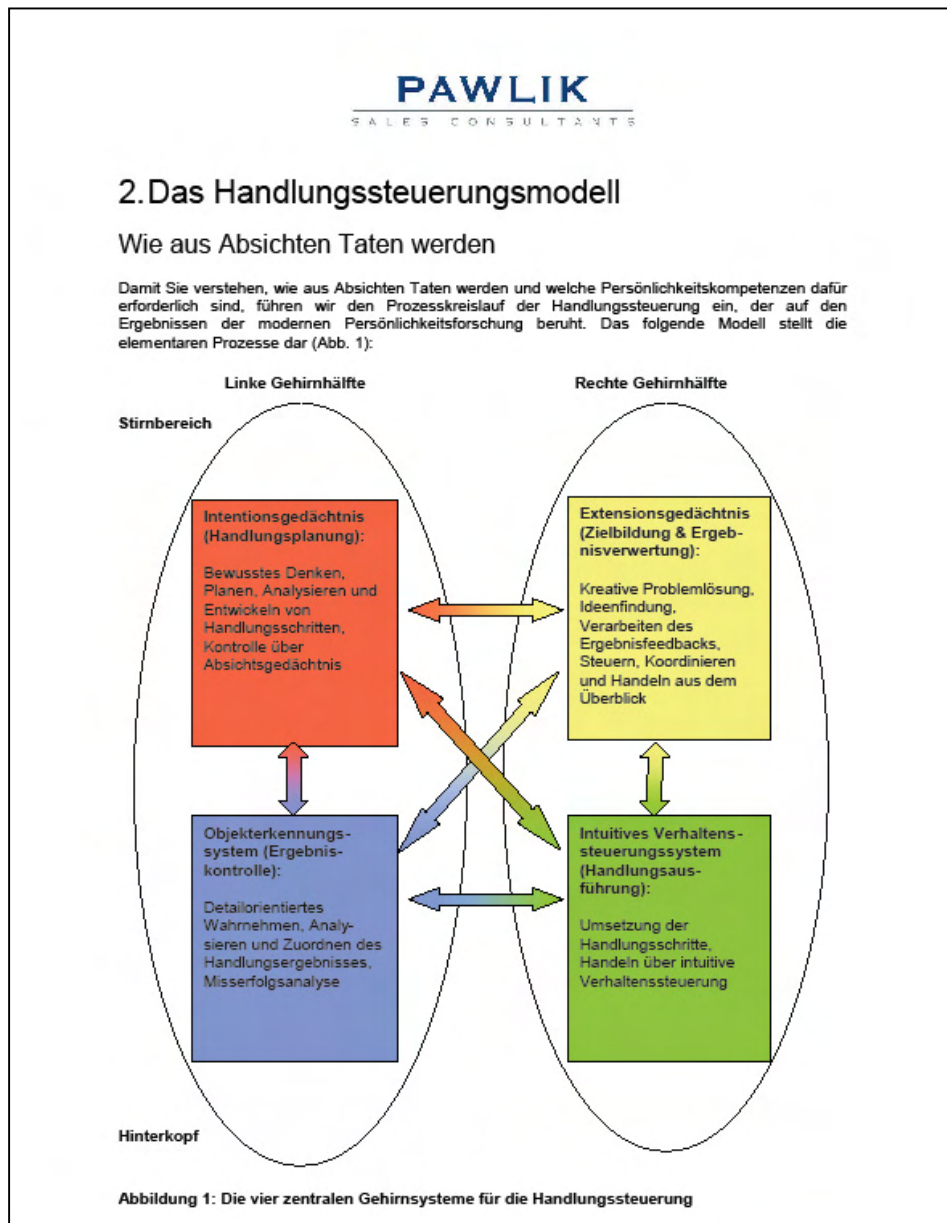
Die Podiumsdiskussion, die den zweiten Tag eröffnete, führte von der umfassenden Theorie des Vortages zu den praktischen Schritten für die kommenden Monate. Platz genommen hatten Holger Mardfeldt, Mitglied der Holding Martens & Prahl, Andreas Brunner, Vorstand der VEMA e.G., Werner Tewes, Vorstand der Charta Börse für Versicherungen AG, und Lüder Mehren, Vertriebsvorstand der HDI-Gerling Leben-Gruppe. Dr. Hans-Georg Jenssen, geschäftsführender Vorstand des VDVM, moderierte. In dem 90-minütigen Gespräch kristallisierten sich unter rege Beteiligung der Zuhörer die folgenden Kernaussagen heraus:



- Man muss wirklich Makler sein wollen und den „Biss“ haben, die hohen Anforderungen des Marktes zu erfüllen.
- Mehr Offenheit für Kooperationen mit anderen Maklern unter der Voraussetzung, dass Kunden im eigenen Bestand bleiben
- Wo es möglich ist, Standard-Dienstleistungen auslagern, damit Zeit für den proaktiven Dialog mit Kunden bleibt
- Support gebende, selbst organisierte Einheiten sind durchaus sinnvoll und zerstören nicht die Unabhängigkeit eines Maklers
- Selbst derartige Organisationen müssen enger zusammenarbeiten, weil sie im Grunde alle das gleiche Ziel haben
- Versicherungsmakler müssen das Thema IT (Datenaustausch mit Versicherern) selbst angehen und lösen, um unabhängig zu bleiben. Wichtig ist, Druck auf die Versicherer auszuüben, da diese vielfach nur die Ausschließlichkeit vor Augen haben

Nach der Diskussion hatten die Symposiums-Teilnehmer die Wahl zwischen zwei weiteren Referaten:

**Joachim Pawlik**, Vorstandsvorsitzender der Pawlik Sales Consultants AG, beleuchtete die Frage, welche Fähigkeiten Vertriebsmitarbeiter künftig brauchen werden. Anhand neuester Forschungsergebnisse über das Zusammenspiel der linken und rechten Gehirnhälften beim Bewältigen von Aufgaben zeigte er auf, welche Faktoren die Motivation und die Leistung von Mitarbeitern positiv bzw. negativ beeinflussen.



**Dr. Hans-Georg Jenssen**, geschäftsführender Vorstand des VDVM, hatte in seinem Referat die zahlreich anwesenden Versicherer im Blick und zeigt auf, welche Faktoren in der Zusammenarbeit mit Versicherungsmaklern für den letztlich gemeinsamen Erfolg von entscheidender Bedeutung sind. Dazu gehören unter anderem, den Makler sind

seiner Rolle als Sachwalter des Kunden ernst zu nehmen und ihn nicht „in Versuchung“ zu führen, beispielsweise durch Bonus- und Staffelpourtagen oder hochwertige Incentives. Auch Volumenvorgaben beim Zugang oder „Bestrafung“ von Maklern bei wenig Geschäft seien keine gute Basis.

Jenssen appellierte auch die die Fairness der Versicherer im Umgang mit Maklern. Unfares Verhalten, zu dem er diverse Beispiele aus der Praxis wie etwa das „Unterfliegen der Prämie“ nannte, werde heute häufig über Intranets kommuniziert und habe dabei eine weit über den Einzelfall hinausgehende Wirkung. Dies sei den Versicherern häufig nicht bewusst.

### **Alle Erfolgsfaktoren auf einen Blick**

1. Versicherer, die den Makler in seiner Rolle und Funktion als Sachwalter des Kunden ernst nehmen, ihn dabei unterstützen und ihn nicht in „Versuchung“ führen, werden langfristig erfolgreich mit Maklern zusammenarbeiten (können).
2. Vor dem Hintergrund der Auswahlentscheidung des Versicherungsmaklers und den gestiegenen Anforderungen, müssen Versicherer sich und ihre Produkte mindestens jeweils im sog. oberen Drittel positionieren, um langfristig erfolgreich mit Versicherungsmaklern wachsen zu können.
3. Gute maklerspezifische Geschäftsprozesse haben nur beim Kampf um die Positionierung im sog. oberen Drittel entscheidenden Einfluß auf den Erfolg des Versicherers.
4. Fairness gegenüber dem Versicherungsmakler in der Zusammenarbeit ist ein nicht zu unterschätzendes Asset für den Versicherer.

Der VDVM-Versicherungsmakler – Sachverstand auf **Ihrer** Seite.



Die sehr informativen Tage gingen mit einer Stadtbesichtigung und einem Golf-Turnier zu Ende, nachdem den Abend des ersten Vortragstages schon ein Dinner in dem historischen Ambiente von Schloss Albrechtsberg abgerundet hatte. Und so schrieb ein Teilnehmer nach seiner Rückkehr „Mit vielen positiven Eindrücken bin ich neugierig auf Folgeveranstaltungen.“

Das nächste und damit fünfte VDVM-Maklersymposium ist für Juni 2010 geplant. 2009 steht am 16. September der Betriebswirtschaftliche Tag des VDVM auf der Agenda, der jeweils Themen der betriebswirtschaftlichen Praxis in den Focus nimmt.