

Interview mit Stefan Liebig

Vom Vertreter zum Makler

„Es ist wichtig, einen klaren Plan zu haben und strukturiert vorzugehen“

Bereits seit über 20 Jahren begleitet die vfm-Gruppe erfolgreich Umsteiger aus der Ausschließlichkeit (AO) in die freie Maklerschaft. Aufgrund derzeitiger Veränderungen innerhalb der Assekuranz konstatiert der inhabergeführte Dienstleister steigende Nachfrage durch gebundene Versicherungsvertreter. Im Gespräch mit Stefan Liebig, Geschäftsführer der vfm-Gruppe, wird jedoch deutlich, dass es im Vorfeld des Wechsels einiges zu beachten gilt.

Versicherungsbote: Weshalb nimmt die Wechselbereitschaft unter AO-Vermittlern augenblicklich zu?

Stefan Liebig: Strategische Entscheidungen der Versicherer bewirken aktuell vertriebliche Veränderungen. Dies führt dazu, dass sich manch Vermittler Gedanken um seine berufliche Perspektive macht. Noch intensiver werden die Wechselgedanken, wenn der Agenturinhaber bereits eine gewisse Altersgrenze überschritten hat, sprich wenn die Überlegungen um die Nachfolgeplanung bereits am Laufen sind. Dies vor dem Hintergrund, da Gesellschaften im Nachfolgefall sehr häufig andere Interessen verfolgen als der scheidende Vermittler.

Welche Aspekte muss ein gebundener Vertreter generell beachten, wenn er Makler werden will?

Zunächst bietet der Maklerstatus bekanntermaßen Unabhängigkeit in allen Bereichen. Im Vergleich zur AO steigen jedoch auch die Herausforderungen – vor allem aufgrund der Themenvielfalt. Es ist wichtig, einen klaren Plan zu haben und strukturiert vorzugehen. Von der Firmengründung und der damit verbundenen Wahl der Rechtsform bis hin zur IT-Ausstattung und Personalführung, sind sämtliche Facetten der unternehmerischen Maklerfreiheit zu bedienen. Gerade im IT-Bereich gilt es, von Beginn an saubere Prozesse zu definieren. Schließlich ist die Verwaltung des Kundenbestands das zentrale Asset eines jeden Maklerunternehmens.

Was sind die größten „Wechsel-Hemmnisse“ des Vertreters?

Zunächst überwiegt die Furcht vor einem finanziellen Engpass: Nicht nur, dass Agenturzuschüsse entfallen, machen sich Vertreter ernste Gedanken darum, was mit dem über Jahre erarbeiteten Kundenstamm geschieht. Hinzu kommen Sorgen rund um die Themen „Versorgungswerke“ und „Ausgleichsanspruch“. Viele wissen hierbei gar nicht, dass sich mit professioneller Unterstützung durchaus Vorzüge der Ausschließlichkeit in den Maklerstatus übertragen lassen.

Welche Fehler sind beim realen Umstieg unbedingt zu vermeiden?

Insbesondere um oben genannte Anforderungen zu bewerkstelligen, bedarf es einer auf allen Ebenen sorgfältigen Vorbereitung. Diese fängt bei der angedachten Beendigung des Agenturvertrags an und geht weiter bis zur Beachtung rechtlicher Fallstricke in Bezug auf Datenschutz und Wettbewerbsrecht. Hierfür gibt es aber keine standardisierte Vorgehensweise. Wir haben solche Umstiege hundertfach begleitet und unsere Erfah-

rungen gesammelt. Ein wertvolles Gut für alle künftigen Kollegen, die diesen Weg gemeinsam mit uns gehen.

Was ist mit der Mitnahme des betreuten Kundenbestands?

Das ist relativ einfach. Der Bestand verbleibt beim Versicherer. Die gute Beziehung zu seinen Kunden nimmt der Berater aber mit in den Maklerstatus. Unter Einhaltung des Wettbewerbsrechts heißt es dann, jeden einzelnen Kunden von der neuen Tätigkeit zu überzeugen.

Herr Liebig,
Vielen Dank für das Interview!

Stefan Liebig
Geschäftsführer
vfm Versicherungs-
& Finanzmanagement GmbH

