



Von [Jenny Müller](#)

Makler müssen sich mehr als „lokale Marke“ und als Komplettversorger im Bereich der Finanz- und Versicherungsprodukte positionieren, wünscht sich Heiner Herbring. Im Interview erklärt uns der Beiratssprecher der vfm-Gruppe, wann sich das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) auf den Markt ausrichten wird und welche Aufgabe die IHKen und Verbände bei der Lösung des Nachwuchsproblems übernehmen könnten.

Versicherungsbote: Herr Herbring, wie würden Sie die Situation der Makler hinsichtlich des aktuellen Marktumfeldes beschreiben?

Heiner Herbring: Der Makler steht heute mehr denn je vor der Aufgabe, sich als „lokale Marke“ und als Komplettversorger im Bereich der Finanz- und Versicherungsprodukte zu positionieren. Wer diesen Weg konsequent beschreitet, wird langfristig erfolgreich am Markt agieren können. Servicedienstleister können Makler in hohem Maße bei Ihren Aktivitäten unterstützen und die ein oder andere Schwäche ausgleichen. Ich beobachte grundsätzlich ein relativ stabiles Marktumfeld bei den Maklern.

Mit welchen Themen sollten sich Makler Ihrer Ansicht nach derzeit stärker befassen?

Ganz klar mit den Themen Pflege, Entgeltoptimierung und mit allen Finanzprodukten inklusive Finanzierungen und Leasing. Diesen Themen gehört die Zukunft!

Welche gravierenden Auswirkungen für Makler konnten Sie durch das Inkrafttreten des LVRG bereits beobachten?

Mittlerweile stabilisiert sich das Niveau wieder. Insbesondere Biometrie-Produkte werden wieder stärker nachgefragt. Eine Entwicklung, die ich sehr begrüße. Auch alternative Anlagen in Fondspolizen werden mittlerweile weniger kritisch gesehen. Größere Nachwehen konnte ich bisher in Bezug auf das LVRG nicht beobachten.

Wie hat sich das LVRG auf die Zahl der Makler ausgewirkt?

Die eigentliche „Marktbereinigung“, von der derzeit überall gesprochen wird, wird meiner Ansicht nach noch kommen. Da das LVRG erst im zweiten Halbjahr 2015 umgesetzt wurde, rechne ich erst in den kommenden zwei Jahren mit einer Abnahme in der Makleranzahl.

Welche Rolle wird der Makler in Zukunft spielen?

Es ist nach wie vor wichtig, die Sonderstellung des Maklers als Sachwalter zu kommunizieren. Vielen Kunden und Mandanten ist leider immer noch nicht der Unterschied zwischen einem Makler und einem Ausschließlichkeits-Vermittler bekannt. In diesem Feld muss unbedingt mehr Aufklärung betrieben werden – nicht zuletzt, um den Maklerstatus weiter zu stärken.

Laut einer Studie aus dem Vorjahr gibt es Makler, die teilweise weniger als 25.000 Euro im Jahr verdienen. Wie erklären Sie die extreme Streuung der Gewinne in der Maklerschaft?

Ganz einfach: Die Kollegen haben ein falsches Verständnis von Ihrem Beruf!

Welches Potential sehen Sie in den aktuell aufkommenden Versicherungs-Apps?

Das ist meiner Ansicht nach ein „Nice to have“. Mittelfristig sollte man sich mit dem Thema beschäftigen, schon alleine aus Wettbewerbsgründen. Eine kompetente Beratung kann eine App aber keinesfalls ersetzen. Makler sollten sich lieber auf eine vernünftige Kundenverwaltungssoftware wie beispielsweise die durch die vfm-Gruppe entwickelte Lösung „Keasy“ stützen.

Was muss eine erfolgreiche mobile Anwendung können, um dem Makler wirklich vollumfänglich zu helfen?

Die mobile Anwendung muss eine Komplettabwicklung bis zum Antrag bieten. Stückchenhafte Lösungen bedeuten nur Mehraufwand in der Abwicklung und helfen keinem weiter – weder dem Kunden, noch dem Makler.

Wie kann man das allgemeine Nachwuchsproblem Ihrer Meinung nach lösen?

Das Image der Branche muss dafür gefördert und der Beruf des Maklers „attraktiv“ gemacht werden. Eine Marketingoffensive, zum Beispiel seitens der IHK oder eines Verbandes könnte ein guter Ansatz sein.

Sollten Maklerunternehmen ausbilden, um das Nachfolgeproblem zu lösen?

Auf jeden Fall und eine Weiterbildung bei den diversen Bildungsträgern gehört auch dazu. Nur kompetentes Personal schafft Wachstum!

- [Markt](#)
- [Makler](#)
- [Interview](#)
- [LVRG](#)
- [Nachwuchs](#)
- [Versicherungs-App](#)