

AssCompact

Das Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement

Anzeige



Stefan Liebig

15. Januar 2018

Der Wechsel in den Maklerstatus reizt auch große Agenturen

Immer häufiger interessieren sich auch größere Ausschließlichkeitsagenturen für einen Umstieg in den Maklerstatus. Zudem könnte der Wechsel der Generali-Vertreter zur DVAG eine grundlegende Auswirkung auf die Ausrichtung von Ausschließlichkeitsorganisationen haben, meint Stefan Liebig, Geschäftsführer der vfm-Gruppe, der im Interview mit AssCompact auch die eigenen Ziele für 2018 erklärt.

Herr Liebig, die vfm-Gruppe unterstützt Ausschließlichkeitsvertreter beim Umstieg in den Maklerstatus. Welche Erfahrung haben Sie in den vergangenen Monaten gemacht: Nimmt die Wechselbereitschaft weiter zu?

Die Wechselbereitschaft hat gegenüber den Vorjahren leicht zugenommen. Auffällig ist, dass sich das Unternehmensprofil der ratsuchenden Vermittler gerade im letzten Jahr verändert hat. Waren es in der Vergangenheit verstärkt mittelgroße Ausschließlichkeitsagenturen, die einen Wechsel in die Unabhängigkeit wünschten, erhalten wir inzwischen Anfragen von gebundenen Vermittlerunternehmen unterschiedlichster Größenordnung, inklusive etlicher großer Agenturen. Viele davon beklagen sich vor allem darüber, dass die entgegengebrachte Wertschätzung des Versicherers mit Vorantreiben der Standardisierung im Vergleich zu früher weiter gesunken ist und erkennen zudem die Notwendigkeit, den eigenen Vermittlerbetrieb zukunftsfähiger aufzustellen.

Gab oder gibt es Anfragen von Generali-Vertretern, die nicht mit zur DVAG wollen?

Vor dem Hintergrund, dass sich die Generali-Vermittler gezwungenermaßen neu ausrichten müssen, konstatieren wir auch aus diesen Reihen vermittlerseitige Anfragen, die von unserem Erfahrungsschatz profitieren möchten. Im Falle ernsthafter Interessenbekundungen werden wir wie gewohnt mit Augenmaß handeln und im ersten Schritt auf Basis der individuellen wie wirtschaftlichen Situation eine Entscheidungsgrundlage dahingehend erarbeiten, ob ein Wechsel in die Unabhängigkeit unternehmerischen Sinn macht. Betont werden sollte hierbei, dass unserer Geschäftsphilosophie entsprechend Vermittler überwiegend auf uns zukommen und wir sie nicht aktiv abwerben.

Spüren Sie hierzu allgemein ein „Tosen“ am Markt?

Selbstverständlich bewegt das Thema derzeit den Markt. Auf der einen Seite fühlt sich der ein oder andere Marktteilnehmer veranlasst, Generali-Vermittler für sich zu gewinnen. Andererseits hat die strategische Entscheidung des Versicherers möglicherweise grundlegende Auswirkung auf die künftige Ausrichtung von Ausschließlichkeitsorganisationen im Markt. Viele Exklusivvermittler fragen sich nun zurecht, ob es auch im eigenen Haus zu ähnlichen Entwicklungen kommen kann und überdenken die eigene Positionierung.

In den vergangenen Jahren haben betroffene Versicherungsgesellschaften im Großen und Ganzen wechselwilligen Vertretern weniger Steine in den Weg gelegt. Trifft das so zu?

Unseren Erfahrungen nach verhält man sich größtenteils aufseiten der Assekuranz beim Thema „Ausstieg aus der eigenen Ausschließlichkeit“ weiterhin recht irrational gegenüber dem wechselwilligen Vermittler. Gerade wenn der Kundenstamm teilweise über Jahrzehnte selbst aufgebaut wurde, ist es kaum möglich, diesen Bestand erfolgreich nachzubesetzen. In solchen Konstellationen könnte man in kooperativen Gesprächen für alle Beteiligten, vor allem aber für den Versicherer, deutlich bessere Ergebnisse erzielen. Häufig stehen persönliche Emotionen oder die Angst, einen Präzedenzfall zu schaffen, entgegen. Glücklicherweise haben wir es bislang in hunderten von Fällen geschafft, den Umstieg ohne nennenswerte juristische Auseinandersetzungen zu meistern. Echte Störfälle können wir nach über 20 Jahren in diesem Metier immer noch an einer Hand abzählen.

Erwarten Sie durch IDD oder auch durch die angekündigte Evaluierung des LVRG Veränderungen was die Wechselbereitschaft angeht?

Davon gehen wir nicht aus. Schon vorher war der Wechsel für gebundene Vermittler, die sich den Weg in die Unabhängigkeit nur mit hohen diskontierten LV-Courttagen erlauben können, tendenziell nicht empfehlenswert. Unverändert heißt es daher: Wer kein Eigenkapital einbringen kann, wird den Umstieg kaum schaffen. Bereits im Vorfeld unterstützen wir hierbei ratsuchende Vermittler bei der Entscheidungsfindung, indem wir ihnen durch unseren selbst entwickelten Renta-Check aussagekräftige Planzahlen an die Hand geben sowie darüber hinaus mit in der Praxis erprobten Strategien zu Seite stehen.

Bei der vfm-Gruppe finden aber nicht nur ehemalige Ausschließlichkeitsvermittler Unterstützung, sondern auch immer öfter suchen Maklerunternehmen die Kooperation mit Ihnen. Welche „Maklertypen“ sind das und wie sieht die Zusammenarbeit aus?

In der Tat suchen zunehmend mittelgroße Maklerunternehmen eine Zusammenarbeit mit uns. Dabei nutzen Kooperationspartner nicht nur die technischen wie fachlichen Vorteile, die unser Verbund ihnen in großem Stile bietet, sondern sie profitieren zudem von bereitgestellten Direktanbindungen zum Versicherer sowie vom professionellen Außenauftritt, der ihnen durch die Marke vfm gewährleistet wird.

Zusätzlich stellen wir eine große Nachfrage nach reiner IT-Kooperation fest. Ausgangspunkt ist hier sehr häufig unser Maklerverwaltungsprogramm Keasy, das insbesondere bei größeren Betrieben aufgrund seiner intelligenten Prozesssteuerung mit einer rundum haftungssicheren sowie vorgangsbezogenen Arbeitsweise überzeugt.

Maklerunternehmen mit mehreren Mitarbeitern und/oder Handelsvertretern sind zudem vom integrierten Provisionsabrechnungsmodul begeistert. Aus der Praxis für die Praxis – das ist unser Motto.

Mit welchen Erwartungen und Zielen sind Sie denn darüber hinaus ins Jahr 2018 gestartet?

Themen wie Konsolidierung und Prozessoptimierung werden auch das Jahr 2018 bestimmen und infolgedessen die gesamte Branche beschäftigen. Die vfm-Gruppe steht dabei bekanntermaßen weiterhin für Innovation und Verlässlichkeit in Zeiten des Wandels. Oberstes Ziel bleibt somit, unsere angeschlossenen Partner mit maßgeschneiderter Vertriebsunterstützung jeglicher Couleur optimal zu unterstützen. Keasy hat spätestens im vergangenen Jahr seine Serienreife bewiesen und wird von den Anwendern sehr gelobt. Diesen Rückenwind wollen wir für die nachhaltige Verbreitung von Keasy im Maklermarkt nutzen. (bh)