



Klaus Liebig
Geschäftsführer der vfm-Gruppe

Wettbewerbsvorsprung im Gewerbe-geschäft: Professioneller Risikomanagement-Support nach ISO 31000

Nicht erst seit der Corona-Krise gestalten sich die betriebswirtschaftlichen Rahmenbedingungen – Stichwort: rückläufige Einnahmequellen bei steigendem Organisationsaufwand – gerade auch für Versicherungsmakler als äußerst herausfordernd. Insofern ist nachvollziehbar, dass sich aufgrund dessen immer mehr Berater vor allem dem gewerblichen Kompositgeschäft zuwenden, da sich in diesem attraktiven Segment nach wie vor vielversprechende und vergleichsweise solide Einnahmequellen ausmachen lassen. Allerdings: Der unmittelbare Mitbewerberkreis um dieses attraktive Kundenklientel wächst damit unausweichlich im gleichen Tempo.

So gilt auch für den Vermittler mit (künftiger) Gewerbefokussierung, sich in dieser lukrativen Marktnische möglichst von Beginn an mit exklusiven Betreuungsangeboten vom Wettbewerb positiv abzuheben. Ein diesbezüglich vielversprechender Erfolgsfaktor tangiert dabei den für ein Unternehmen wichtigen Bereich der systemorientierten Risikoanalyse und -bewältigung. Zumal die Implementierung eines durchdachten Risikomanagements für Unternehmen praktisch jedweder Art generell empfehlenswert ist – sie ist für AGs und größere GmbHs gemäß dem KonTraG (Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich) sogar obligate Pflichtauflage. Und exakt an dieser Stelle kann für den Unternehmensverantwortlichen der qualifizierte Makler – oder besser noch: ein in Sachen Risikomanagement DIN-zertifizierter Makler des Vertrauens – eine äußerst wertvolle Hilfestellung sein.

Risikomanagement: für viele Betriebe von essenzieller Bedeutung

Bekanntermaßen gehen unternehmerische Tätigkeiten immer auch mit Unsicherheiten und Risiken einher. Die Aufgabe eines durchdachten Risikomanagements ist es nun, diese Gefahrenquellen systematisch zu identifizieren und sie hinsichtlich potenzieller Auswirkungen auf das Unternehmen zu bewerten. Insoweit fördert und stärkt ein reibungslos gelebtes Risikomanagement im Unternehmen eine Kultur der präventiven Herangehensweise, da man dergestalt und im Falle eines Falles reaktions-schnelle und passgenaue Lösungen zum Umgang mit dem eingetretenen Risiko parat hat. So können etwa plötzliche Umsatzeinbußen, Ausfälle in der Datenverarbeitung, Hackerangriffe, ein Brand im Produktionsbereich oder drohende Reputationsschäden in ihrer Auswirkung mitunter entscheidend abgemildert werden.



DIN-zertifizierter Support nach ISO 31000

Als äußerst probates Mittel erweist sich in diesem Zusammenhang die Anwendung des Risikomanagements nach ISO 31000, welches nach dem sogenannten Top-Down-Prinzip einen hervorragenden systemübergreifenden Maßstab für einwandfreies technisches Verhalten darstellt. Die in 2009 als weltweit gültiger Standard für das Risikomanagement implementierte Norm ISO 31000 ist explizit daraufhin ausgelegt, den Prozess des Risikomanagements an ein bereits bestehendes Managementsystem anzugliedern. Im Rahmen des auf diesem Ansatz basierenden Risikomanagements werden in einem ersten entscheidenden Schritt alle Gefahrenquellen des Unternehmens einer eingehenden Analyse unterzogen und anschließend mit dem Kunden besprochen. Dabei werden die klassischen unternehmerischen Risiken wie Finanzierungs- und Marktrisiken, Nachfolgesituation etc. gleichermaßen beleuchtet.

Der Makler seinerseits kann diesen wertigen Support offerieren, indem er entweder selbst die erforderlichen Kenntnisse erwirbt und sich zertifizieren lässt oder indem er sich eines Dienstleisters für die Vor-Ort-Begleitung bei Kundenterminen im Bereich Gewerbe und Industrie durch einen nach ISO 31000 zertifizierten Risikomanager bedient. Nicht selten ist die zweite Variante vorzuziehen, da für die Tätigkeit als Risikomanager möglichst langjährige Erfahrungen in den Bereichen Unternehmensberatung, Recht und Underwriting von Vorteil sind.

Aber auch ungeachtet dessen bietet sich für Makler dieser Weg an, da ein Teil des Risikomanagements – die Gefahrenbewältigung/ Mitigation – direkt zur Übertragung von Risiken auf Dritte führt und somit zu passgenauen Versicherungslösungen. Dies bedeutet schlussendlich nicht weniger, als dass die Leistungen eines Versicherungsmaklers immer auch einen Teil der Lösung in einem Risikomanagementprozess darstellen. An den Schnittstellen zwischen dem Risiko und der vom Makler vermittelbaren Lösung wird dann jeweils der Bezug zur Versicherungsvermittlung hergestellt. Dies kann die Einführung einer betrieblichen Krankenversicherung oder von Nettolohnoptimierungsmaßnahmen zur Erhöhung

der Mitarbeiterbindung sein. Dies können auch klassische Kompositthemen sein wie etwa die Cyber-Versicherung oder die D&O.

Wiederkehrende Anknüpfungspunkte inklusive

Die Vorteile für Makler liegen dabei auf der Hand. Denn der umfassende Ansatz, eine Firma von Grund auf unter Risikoaspekten zu beleuchten und den Risikomanagement-Prozess nach ISO 31000 mit dem Kunden zu durchlaufen, bewirkt, dass der Makler am Ende von seinem Auftraggeber als hochqualifizierter Ansprechpartner erster Wahl betrachtet wird. Diese hervorgehobene Stellung als Berater mit exzellenter Expertise zu allen Risiken des Unternehmens – auch bei Hinzuziehung von externen

Spezialisten – kann sowohl hervorragend bei Bestandskunden zur Kundenbindung als auch bei Neukunden zur erfolgsversprechenden Akquise genutzt werden. Da im Risikomanagementprozess daneben auch die turnusmäßige Überprüfung der getroffenen Maßnahmen und der Risikosituation vorgesehen ist, ergibt sich damit quasi automatisch eine vertrauensvolle wie langfristig ausgelegte Kundenbeziehung zwischen Versicherungsmakler und Unternehmer/ Gewerbetreibenden. Somit wird die besondere Qualität der Beratung durch den Risikomanagement-Ansatz auch mit der notwendigen Nachhaltigkeit verknüpft, um Kunden dauerhaft an sich zu binden und sie darüber hinaus zu begeisterten Empfehlungsgewerbern zu machen.

Bekanntermaßen gehen unternehmerische Tätigkeiten immer auch mit Unsicherheiten und Risiken einher.

Ein Gastkommentar von Klaus Liebig