

Ausstieg aus der Ausschließlichkeit – Chance oder Risiko?

Zu Aspekten des Ausstiegs aus der Ausschließlichkeit sprach die VersVerm-Redaktion mit Michael Bade, Geschäftsführer der Status GmbH aus Regensburg.

VersVerm: Herr Bade, warum bietet die Status GmbH Ausschließlichkeitsvertretern einen Umstieg zum Makler an? Welchen Wandel hat es in den letzten Jahren hier gegeben?

Michael Bade: Der Wandel lässt sich gut an den statistischen Auswertungen des Deutschen Industrie- und Handelskammertags (DIHK) erkennen. Mit einer Gesamtanzahl von 3,6 Millionen gesetzlichen Mitgliedern umfasst der DIHK hier eine breite und umfassende Grundlage zur statistischen Auswertung von am Markt auftretenden Veränderungen und veröffentlicht bereits seit Mai 2007 Statistiken zu den eingetragenen Versicherungsvermittlern. Betrachtet man diese Zahlen genauer, so ist ein Wandel innerhalb der Vertriebswege erkennbar. Während es in

den Jahren von 2007 bis 2011 ein stetiges Wachstum von über 70 % gegeben hat, so stagnierte der Zuwachs an Vermittlern im Jahre 2012 und wurde danach sogar rückläufig. Die Anzahl aller eingetragenen Versicherungsvermittler ist im Jahr 2012 (im Vergleich zum Vorjahr) erstmalig um 3,15 % gesunken. Auch im Folgejahr 2013 sank die Zahl erneut um 1,7 % auf 253.401. Diese Tendenz verläuft gleichbleibend rückläufig auf aktuell 230.528. Dies entspricht einem Rückgang der Registrierungszahlen seit 2011 um 12,5 %. Die stärkste prozentuale Einbuße erleidet jedoch die Gruppe der Ausschließlichkeit. Während allein im Januar 2015 noch 159.357 gebundene Versicherungsvertreter bei der IHK registriert waren, so ist diese Zahl bis Juni 2016 um – 5,87 % auf 149.997 gebundene Versicherungs-

STATUS | GMBH



Michael Bade

vertreter gesunken. Die Zahl der Makler ist währenddessen aber gegenläufig gestiegen von 41.972 im Jahr 2009 auf aktuell 46.687.

VersVerm: Wie bewerten Sie diese Zahlen?

Michael Bade: Überraschend ist diese Entwicklung nicht, in Anbetracht der zahlreichen Veränderungen des Marktes wie z. B. die zunehmende gesetzliche Regulierung, Digitalisierung, LVRG etc., die letztlich zu einem zunehmenden Produktions- und Kostendruck und damit zu einem Provisionsverfall geführt haben. Immer mehr Ausschließlichkeitsvertreter suchen deshalb den Weg in die Unabhängigkeit des Maklers.

VersVerm: Welche Risiken sehen Sie dabei?

Michael Bade: Bei einem Ausstieg aus der Gesellschaft fallen unter anderem die bisherigen Bestandsprovisionen aus dem Kompositbereich des Vertreters weg. Diese bilden aber bei vielen das finanzielle Fundament, das der

Vermittler in jahrelanger Arbeit aufgebaut hat. Außerdem gehört der Kundstamm der Gesellschaft.

VersVerm: Welche Lösungen bieten Sie an?

Michael Bade: Die Status Beratungsgesellschaft mbH hat sich als „Spezialist für Bestandsumdeckung“ im Kompositbereich positioniert. Als reiner Dienstleister hilft sie Ausschließlichkeitsvertretern auf dem Weg zum freien Makler und steht den Status-Partnern auch nach abgeschlossener Umdeckung weiterhin mit Rat und Tat zur Seite.

VersVerm: Welche Erfolge hat die Status GmbH vorzuweisen?

Michael Bade: Bisher hat die Status mehr als 360 Vermittler innerhalb der letzten sechs Jahre begleitet. Es handelt sich dabei um Vermittler mit einer Bestandsgröße von durchschnittlich 800.000 Euro. Das zeigt, dass schon eine gewisse Bestandsgröße im Sachbereich für einen Wechsel und eine Umdeckung vorhanden sein muss. Wir wollen ja, dass der Vermittler auch als Makler erfolgreich wird.

VersVerm: Auf welchen Lösungen fußt dieser Erfolg?

Michael Bade: Durch das Konzept der Direktanbindung an die jeweiligen Versicherer ist dem neuen Makler sein Bestand gesichert. Die Status GmbH verfügt über mehr als drei Dutzend Gesellschaften im Kompositbereich, bei denen der Vermittler auf exklusive Rabatte und Sonderkonzepte zurückgreifen kann – auch nach der Umdeckung.

Um einen optimalen Umstieg begleiten zu können, stehen außerdem wechselbereiten Vermittlern seit 2015 Regionalbetreuer vor Ort für alle Fragen zur Seite. Dieser Bereich wird in 2016 weiter ausgebaut.

VersVerm: Und was bietet die Status GmbH hinsichtlich der in aller Munde geführten Digitalisierung an?

Michael Bade: Mit der Kooperation mit „mobilversichert“ unterstützt die Status GmbH seine Vermittler im Bereich Digitalisierung. „mobilversichert“ verknüpft die Endkunden-App mit dem Maklerverwaltungsprogramm des Vermittlers. Durch diese Verknüpfung und die Einbindung von Vergleichsrechnern ist der Vermittler optimal aufgestellt. Der Einsatz der App soll die Umdeckung durch digitale Prozesse beschleunigen. In Kombination mit der Vermittlerplattform von „mobilversichert“ kann der Vermittler die Kundendaten elektronisch erfassen, verwalten und eine Optimierung von Verträgen vorschlagen sowie unkompliziert Informationen senden. Der Kunde hat im Gegenzug über die App Zugriff auf seine Vertragsdaten und kann seine aktuelle Situation abrufen, Schäden melden und Kosten überprüfen. Die Idee dahinter ist, dass die Umdeckung in den Sachsparten digital und damit schneller vorstatten gehen kann. Damit kann der Vermittler bestehende Vertragsdaten von Kunden, die bisher in einem Ordner lagen, digital abholen.

VersVerm: Wir danken Ihnen für das Gespräch Herr Bade!



Anmerkung der VersVerm-Redaktion: Während der DKM können sich Interessierte auf einer Podiumsdiskussion am Donnerstag, den 27. 10. 2016 informieren. Karten sind kostenfrei unter <http://www.die-leitmesse.de/bvk/2016> zu erhalten.

320 Der BVK bei facebook ...

VersVerm 09/16

321

VersVerm 09/16

WIR HABEN DIE GRÖSSTE PERSÖNLICHE KONTAKTPLATTFORM DER BRANCHE. NUR REDEN MÜSSEN SIE NOCH SELBST.



AUF DER DKM TREFFEN SIE 17.000 PROFIS, 500 TOP-ENTSCHEIDER UND 300 AUSSTELLER PERSÖNLICH UND DAS IN 48 STUNDEN AN EINEM ORT.

WILLKOMMEN ZUR 20. DKM

25.-27. OKTOBER 2016 DORTMUND

JETZT KOSTENFREI ANMELDEN UND 65€ SPAREN: WWW.DIE-LEITMESSE.DE/BVK/2016

