wmd brokerchannel

Willkommen zu den Specials des wmd-brokerchannel!

Aktuelle Ausgabe:
Gewerbeversicherung 2012

wmd-brokerchannel.de

Makler im Geschäftsfeld Gewerbe

– erfolgreicher mit Tradition oder Innovation?

von Christian Wiemann, geschäftsführender Gesellschafter der eXulting GmbH & Co. KG

Die Veränderungen von Rahmenbedingungen im Gewerbegeschäft sind offensichtlich. Der Wettbewerb wird zunehmen, somit steigt der Druck auf die Prämien und die Notwendigkeit von Kostensenkungen. Die demographische Entwicklung führt viele Häuser auf den Generationenwechsel zu. Neue Technologien und Medien erreichen den Markt. Gesetzliche Rahmenbedingungen ändern sich. Makler müssen prüfen, womit sie in Zukunft erfolgreicher sein werden: mit der Wahrung von Traditionen oder mit der Öffnung für Innovationen.

Im letzten Herbst schloss ein Vorstand eines namhaften Industrieversicherers seinen Vortrag zu Innovationen im Gewerbe- und Industriegeschäft mit dem Satz: „Lassen Sie uns die gute, alte Industrieversicherung bewahren.“ Was war mit „bewahren“ gemeint und liegt hierin wirklich der richtige Weg in die Zukunft? Bedeutet „bewahren“ Altvertrautes zu erhalten und vor Neuerungen zu schützen? Oder ist gemeint Werte und Qualitäten dieses Geschäftsfeldes für die Zukunft zu wahren und hierfür alles zu tun? Welche Maßnahmen sind hierzu erforderlich?

Das Gewerbegeschäft wird zunehmend entdeckt von Großmaklern und Maklern, die bislang Privatkunden hatten. Der ansteigende Wettbewerb fordert die etablierten Makler ihre Qualitäten unter Beweis zu stellen. Wichtige Erfolgsfaktoren sind eine spartenübergreifende und internationale Fachkompetenz, gute Deckungskonzepte zu attraktivem Preisniveau sowie hohe Bearbeitungs- und Abwicklungskompetenz bei gleichzeitig hoher Geschwindigkeit.

Im letzten Punkt tut sich die gesamte Branche jedoch schwer. Seit Jahren beklagen die Makler, aber auch die Versicherer, die hohen Prozesskosten. Alte Technik und redundante Tätigkeiten, fehlende Datenstandards belasten die Prozesse. Durch Datentransfer und die Nutzung neuer Medien ließen sich große Effizienzpotenziale erschließen.

Initiativen der letzten Jahre könnten zu einer Verbesserung beitragen. BIPRO

Inhalt dieser Ausgabe:

Makler im Geschäftsfeld Gewerbe – erfolgreicher mit Tradition oder Innovation? Seite 2-4

aktuell im Rampenlicht:

Württembergische Vertriebsservice GmbH:
Herausragende Expertise und leistungsstarke Tarife Seite 5-6

AMEXPool AG:
Architekten/Bauingenieure – Ihr Ass im Ärmel! Seite 7

Haftungsausschluss:
Den Artikeln, Empfehlungen und Tabellen liegen Informationen zugrunde, die die Redaktion für verläßlich hält. Die Garantie für die Richtigkeit kann die Redaktion nicht übernehmen. Diese Onlineveröffentlichung dient der Information und ist keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Geldanlagen oder Produkten.

ZUM INHALTSVERZEICHNIS HIER KLICKEN

geht Datenstandards auch im Gewerbegeschäft an und schafft Grundlagen zum Datentransfer. Ausschreibungsportale zum Gewerbe- und Industriegeschäft sind neu am Markt. Sie reduzieren den Aufwand, erhöhen die Geschwindigkeit und unterstützen mit neuer Technik die klassische Tätigkeit der Gewerbemakler. Als Betreiber des Portals BrokingX.de sehen wir häufig wie viel Mühe und Zeit Makler z.B. in die Auswertung von Angeboten und in die Aufbereitung von Dokumentationen für die Akte und für den Kunden aufwenden. Diese Schritte hat BrokingX automatisiert.

Die Welt der neuen Medien wird noch in anderer Weise in das Gewerbegeschäft Einzug nehmen. Ebenso wie in anderen Branchen werden neue Geschäftsmodelle entstehen. iTunes, YouTube, Social Media Portale sind offensichtliche Boten im Privatleben. Weniger öffentliche Aufmerksamkeit haben bereits heute nutzbare, webbasierte Angebote zum Gewerbe- und Industriegeschäft. Makler können online die rechtlichen Rahmenbedingungen zu Versicherungsschutz im Ausland sowie die Versicherungssteuer recherchieren und sogar für jeden Standort in der Welt, auf den Quadratmeter genau, die Gefährdung durch Naturkatastrophen ermitteln. Transportschäden werden über ein Portal gemeldet und abgewickelt. Diese Angebote haben hohen operativen Nutzen für Gewerbemakler. Eine bedeutsame Gefährdung geht jedoch von einem anderen Trend aus. Das Gewerbegeschäft wird onlinefähig und damit auch für Endkunden nutzbar.

Erste Versicherer haben in ihren Maklerportalen Kalkulationstools aufgenommen. Einige Pools bieten Maklern schon Vergleichsrechner zu Gewerbepolicen an. Auf der Versicherer Seite sind noch die etablierten Anbieter. Die Technik und das „Online-Underwriting“ werden reifen und je onlinefähiger der Vertragsabschluss wird, desto wahrscheinlicher werden der Markteintritt von Direktversicherern und die Öffnung der Vergleichsportale für den gewerblichen Endkunden. Makler verlieren ihre Expertenposition, die dem Endkunden Markttransparenz verschafft. Sie geraten hinsichtlich ihrer Angebote unter Druck den Preis und das Konzept zu rechtfertigen. Das klassische Maklergeschäft wird gefährdet. Lange lässt dieses Szenario nicht mehr auf sich warten. Wir haben bereits Makler gefunden, welche die Vergleichsportale der Pools öffentlich ihren Kunden zur Verfügung stellen.

In 2020 werden die geburtenstarken Jahrgänge knapp unter 60 Jahre alt sein. Gleichzeitig ist der Anteil der unter 30-Jährigen in der Bevölkerung niedriger

Impressum

Verlag und Herausgeber:
wmd Verlag GmbH
Wiesseer Straße 126
83707 Bad Wiessee
Tel: +49 (0)8022 – 187110
Fax: +49 (0)8022 – 1871129
info@wmd-verlag.de
www.wmd-verlag.de

Geschäftsführung:
Friedrich A. Wanschka

Chefredaktion:
Friedrich A. Wanschka
Konzeption, Layout:
Matthias Heß, Tobias Strenk
Fotos: Fotolia

Vertriebsleitung:
Matthias Heß
wmd Verlag GmbH
c/o SEL Selected Media OHG
Kattunbleiche 31a
22041 Hamburg
Tel: +49 (0)40 2841083-21
m.hess@wmd-verlag.de

Handelsregister: HRB 165643
Amtsgericht München
Steuer-Nummer: 139/142/50247
Ust.- IdNr. DE 812638572

© Vervielfältigung jeglicher Art nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages

denn je. Das hat für Gewerbemakler gravierende Auswirkungen.

Der Anteil älterer Mitarbeiter im Unternehmen steigt und gleichzeitig besteht ein Mangel an jungen Talenten, die für den Vertrieb dringend benötigt werden. Sämtliche Branchen beginnen schon um die wenigen zukünftigen Leistungsträger zu buhlen. In diesem Wettbewerb hat die Versicherungswirtschaft Nachteile. Das Image ist nicht besonders positiv und die Arbeitswelt gilt als antiquiert. Maklern wird es daher schwer fallen, Nachwuchs zu rekrutieren, insbesondere für die Geschäftsführung und für exponierte Positionen als Führungskraft.

Eine Vielzahl von Inhabern hat gleichzeitig die Absicht zum Verkauf oder zur Übergabe ihrer Unternehmen. Am Markt führt dies zu einem Angebotsüberhang, welcher zwangsläufig sinkende Preise zur Folge haben wird.

Gemeinsam mit Ernst & Young führen wir derzeit eine Befragung von Maklern durch um die künftige Marktentwicklung zu erhellen. Wie viel Kaufinteresse werden Nachfrager finden? Über welche Wege sollen Interessenten gefunden werden? Welche Methoden der Unternehmensbewertung werden bevorzugt? Welchen Zeitrahmen geben Inhaber der Suche nach einem Nachfolger? Die Ergebnisse möchten wir im Juni veröffentlichen. Die bisher eingegangen Antworten zeigen bereits Überraschungen und deutlich abweichende Markteinschätzungen von Käufer- und Verkäuferseite.

Als Berater wird eXulting aktiv, Kauf- und Verkaufsinteressenten zusammenzuführen und durch die unparteiische Moderation die Verhandlungen zum Erfolg zu führen.

Das Resümee ist wohl unstrittig, dass sich in den nächsten Jahren die Rahmenbedingungen für Makler im Gewerbegeschäft gravierend ändern werden. Die Branche muss unbedingt ihr Beharrungsverhalten verlieren und auch einige Traditionen aufgeben. Erforderlich ist zumindest eine Reaktion auf die Entwicklungen, besser sogar ein proaktives Agieren. Es ist nicht immer vorhersehbar, ob Innovationen sich bewähren. Keine Innovationen anzustreben, führt jedoch zum Rückschritt und zu Schwierigkeiten mit dem Kunden. Erreicht der Kunde die Zukunft vor dem Makler und kann dieser dann die Erwartungen seines Kunden nicht erfüllen, bleibt dem Makler nur noch die Erinnerung an die gute Vergangenheit.

Das Unternehmen und der Autor:

eXulting ist Unternehmensberater für Unternehmen der Assekuranz und Betreiber des Portals BrokingX.

Die Beratungstätigkeit ist fokussiert auf die Themenfeldern Vertrieb, Prozesse, operativer Einsatz neuer Medien sowie M&A von Maklerunternehmen. Die Expertise beruht auf langjähriger Erfahrung in der Versicherungswirtschaft und umfassender Methodenkenntnis. eXulting ist vertraut mit dem Marktgeschehen, den Geschäftsmodellen der Akteure und den operativen Tätigkeiten. Dem Unternehmen sind besonders Ansätze wichtig, die lösungs- und praxisorientiert sind.

BrokingX ist ein innovatives Internetportal zur Ausschreibung und Platzierung von Versicherungen für die Zielgruppe Gewerbe und Mittlere Industrie.

Das Unternehmen wurde im August 2011 in Köln gegründet. Der Autor, Christian Wiemann, ist geschäftsführender Gesellschafter der eXulting GmbH & Co. KG.

mehr Infos unter: www.brokingX.de