



Geschäftsmodelle der Makler stehen vor einer Bewährungsprobe

Tipp

Quick Check zur Unternehmensstrategie

Nutzen Sie unseren webbasierten Quick Check zur Unternehmensstrategie.

Die Zugangsdaten senden wir Ihnen auf Nachfrage.
Teilnahme kostenfrei

Die Finanz- und Versicherungsbranche unterliegt Veränderungen, wie derzeit kaum eine andere Branche. Makler sollten die Attraktivität ihrer Geschäftsfelder überprüfen, einige müssen sogar das komplette Geschäftsmodell verändern. Wer schnell aktiv wird, sichert seine Marktchancen und den Unternehmenswert.

Die Zusammenfassung der massiven Veränderungen in der Finanzbranche hat Züge eines Horrorszenarios. Die Niedrigzinsphase wird wohl noch lange anhalten und den Vertrieb von Vorsorgeprodukten erschweren. Die rechtlichen Rahmenbedingungen der Branche werden noch restriktiver. Dem Vertrieb, auch den Maklern, droht die Überalterung. Die klassischen Vertriebswege stehen durch den Onlinevertrieb unter zunehmendem Druck. Die Höhe der bisherigen Vergütungssätze für Makler ist in Gefahr. Für Makler und Versicherer steigt aufgrund mehrerer Ursachen der Kostendruck. Und damit ist die Aufzählung noch nicht abgeschlossen. Weiterer Einfluss auf die Maklertätigkeit geht von den Zukunftstrends aus.

Das Konsumentenverhalten hat sich in den letzten Jahren massiv verändert und wird sich weiter ändern. Schon jetzt werden Informations- und Beratungsbedarf weitgehend über Onlinemedien bedient. Die Suche nach dem richtigen Anbieter, nach dem günstigsten Produkt, nach Produktinformationen und nach Erfahrungen anderer Konsumenten erfolgt online. Der Anteil der Onlineabschlüsse steigt zwar nicht massiv,



aber kontinuierlich. Kaum eine wichtige Kaufentscheidung wird künftig ohne vorherige Recherche im Internet erfolgen. Der Konsument würdigt den Makler nur dann als Experten, wenn dieser in den neuen Medien präsent ist, sich dort als Experte ausweist und die Kaufentscheidung digital wirksam unterstützt.

Die Globalisierung des Versicherungsmarkts zeigt sich auch durch neue ausländische Anbieter und Produktangebote. Einige der jungen Produktinnovationen sind aus dem Ausland übernommen. Oder die Produkte wurden ohnehin international konzipiert, da die abgesicherten Risiken globaler Natur sind. Cyberdeckungen sind hierzu ein Beispiel.

Auch das Jahr 2013 hat die Versicherer wieder mit Stürmen und anderen Naturkatastrophen belastet. Einige Versicherer kündigen ihre Bestände an Gebäudeversicherungen oder zumindest die EC-Deckungen. Wird der Markt bereits enger? Welche Vorbereitungen sind erforderlich?

Auf die Auswirkungen des demografischen Wandels haben wir in früheren Ausgaben des „**TRENDS**“ bereits aufmerksam gemacht. Überalterung, schwierige Rekrutierung von Nachwuchs und Generationenwechsel bei Maklerunternehmen wurden dort behandelt. Die junge Generation zeigt einen deutlich anderen Versicherungsbedarf, dem auch zukunftsorientierte Geschäftsmodelle von Maklern gerecht werden müssen. Junge Konsumenten scheuen lange Vertragsbindungen, standardisierte Komplettpakete, lange und umständliche administrative Prozesse. Der Konsumbedarf soll jetzt, für den aktuellen Moment befriedigt werden, individuell und sofort. Dem stehen Vertragslaufzeiten entgegen sowie die eingeschränkte Individualisierbarkeit

vieler Produkte. Just in time Prozesse sind auch nicht gerade eine Stärke der Versicherungsbranche. Die Digitalisierung von Prozessen hat auch in diesem Aspekt noch reichlich Potential.

Die Musikbranche ist ein Beispiel für eine gravierende Digitalisierung und einen mehrfachen fundamentalen Wandel innerhalb weniger Jahre. Viele Leser dürften noch Schallplatten gekauft haben und fanden den Wechsel zur CD faszinierend. Viele von Ihnen werden ihre Musikwünsche mittlerweile durch Downloads bedienen. Wer nutzt schon regelmäßig Streams? Unsere Branche kennt einen so fundamentalen Wandel von technischen Grundlagen sowie von Vertriebswegen nicht. Es möchte wohl niemand mehr Doppelkarten für Kraftfahrzeugversicherungen austeilen. Aber warum händeln wir Anträge noch in Papierform und warum kommen Deckungsbestätigungen noch per Fax?

Die Zukunft von Maklerunternehmen hängt davon ab, Veränderungen frühzeitig und umfänglich zu erkennen um diese dann strategisch und operativ aufzugreifen. Das ist neben dem aufwendigen Tagesgeschäft eine große Herausforderung. Außerdem ist es schwierig Einflüsse aus anderen Branchen und insbesondere aus Zukunftstrends umfassend im Blick zu behalten. Mit unserem Strategieworkshop bieten wir Maklern eine komprimierte Hilfe, die Unternehmensstrategie aktuell zu halten. Wir haben spezifisch für mittelständische Makler eine Methodik ausgearbeitet, mit der in sehr wenigen Beratertagen ein umfassendes Strategiepapier entsteht. Ein eintägiger Workshop, typischerweise mit Mitarbeitern, ist fester Bestandteil der bewährten Methodik.

Der systematische Ansatz beginnt mit der Revision von bisherigen Strategie und Geschäftsfeldern. Dem aktuellen Stand stellen wir die Marktentwicklung und erkennbare Zukunftstrends gegenüber. Die künftige Strategie wird in einer „Strategy Map“ dokumentiert, ergänzt um eine Liste konkreter Veränderungsaufgaben.

Ergänzend können wir den Business Case für das Unternehmen an die revidierte Strategie anpassen. In einem bewährten Tool dokumentieren wir gemeinsam die Planung für die nächsten drei Jahre.

Das Tool bietet gleichzeitig den Controllingrahmen der die Einhaltung des Business Cases erleichtert.

Details erläutern wir Ihnen gerne im persönlichen Gespräch.

Der Jahresanfang bietet die ideale Gelegenheit zu einer Revision der Geschäfts- und Vertriebsstrategie. Die Planung steht bereit, bevor die Aktivitäten dieses Jahres starten.

Für das neue Geschäftsjahr wünschen auch wir Ihnen viel Erfolg!

Eigendarstellung

Die eXulting GmbH & Co. KG ist Unternehmensberater und bietet eServices und Consulting für Unternehmen der Assekuranz. Das Unternehmen ist seit August 2011 am Markt und zugleich Betreiber des Ausschreibungsportals BrokingX. Unsere Beratungstätigkeit ist fokussiert auf die Themenfelder Vertrieb, Prozesse, operativer Einsatz neuer Medien sowie M&A von Maklerunternehmen.

Unsere Expertise beruht auf langjähriger Erfahrung in der Versicherungswirtschaft und umfassender Methodenkenntnis. Wir sind vertraut mit dem Marktgeschehen, den Geschäftsmodellen der Akteure und den operativen Tätigkeiten. Unsere Lösungsansätze sind lösungs- und praxisorientiert, das ist uns besonders wichtig. BrokingX ist ein innovatives Internetportal zur Ausschreibung und Platzierung von Versicherungen für die Zielgruppe Gewerbe und Mittlere Industrie.

Der Verfasser, Christian Wiemann, ist geschäftsführender Gesellschafter der eXulting GmbH & Co. KG.

Impressum

eXulting GmbH & Co. KG - eServices & Consulting für Assekuranz Unternehmen
brokingX - Portal zur Ausschreibung von Industrie- und Gewerbeversicherungen

50829 Köln, Von-Hünefeld-Str. 1,
Telefon 0221-979 978-0,
wiemann@exulting.de

Mail	Service4U@brokingX.de
Telefon	0221-979 978 - 222
Fax	0221-979 978 - 225
Homepage	www.brokingX.de

Handelsregister des Amtsgerichts Köln
Handelsregisternummern: HRB 73166 und HRA 28636
Umsatzsteueridentifikationsnummer: DE 27868029