



Größe kann helfen

Wie alle der ca. 46.000 Versicherungsmakler in Deutschland müssen auch die Großmakler die Herausforderungen von Digitalisierung und Regulierung meistern. Sie sehen sich für diese Aufgabe gut gerüstet – gerade wegen ihrer Größe.

Das vergangene Jahr brachte für alle Vermittler zwei große Regulierungs-

maßnahmen mit sich: Zunächst trat Ende Februar die IDD in Kraft. Die damit verbundenen umfangreichen Weiterbildungsanforderungen sieht Christoph Bülk gelassen. „Über unsere hauseigene Funk Akademie bieten wir unseren Mitarbeitern seit vielen Jahren umfangreiche Weiterbildungen. Im Zuge der Einführung der IDD haben wir dieses Angebot noch ein-

mal angepasst und erweitert – aber gleichzeitig davon profitiert, dass die Infrastruktur für gezielte Personalentwicklung bei Funk längst etabliert ist“, erläutert der geschäftsführende Gesellschafter des Großmaklers Funk Gruppe. Das Thema Weiterbildung spielt auch bei anderen Großmaklern eine wichtige Rolle. So berichtet Vertriebsvorstand Oliver Liebermann,



Michael Reeg
Geschäftsführer
Hoesch & Partner GmbH



Oliver Liebermann
Vertriebsvorstand
MLP Finanzberatung SE



Christoph Bülk
Geschäftsführender Gesellschafter
Funk Gruppe

dass die MLP Finanzberatung SE ihren Beratern zahlreiche Angebote in diesem Bereich offeriert, in denen auch Berufsabschlüsse erworben werden können.

Nachdem die Versicherungsmakler sich gerade an die Änderungen durch die IDD gewöhnen konnten, folgte für sie Ende Mai die nächste große Regulierungsmaßnahme: Die Datenschutzgrundverordnung trat in Kraft. Auch diese stellte für die Funk Gruppe keine große Veränderung dar. „Wir hatten bereits vor Einführung dieser Richtlinie hohe Datenschutzstandards. Und da Funk seit 1998 kontinuierlich nach ISO 9001 zertifiziert ist, fällt uns die Prozessdokumentation verhältnismäßig leicht“, berichtet Christoph Bülk.

Die Einführung der DSGVO steht im Zusammenhang mit der größten Umwälzung seit der Industriellen Revolution: Der Digitalisierung. Weil diese u. a. wegen des sich verändernden Kundenverhaltens für Versicherungsmakler eine große Herausforderung darstellt, sieht Michael Reeg hierbei Großmakler im Vorteil. „Schon mit der DSGVO haben sich Kleinmakler und Maklerpools schwergetan. Die Digitalisierung steigert die Herausforderungen noch, denn Kunden wollen rund um die Uhr Service und nicht nur von neun bis fünf. Viele Maklerpools setzen aber immer noch auf proprietäre Systeme, die für die eigenen Prozesse optimiert sind, aber nur kosten- und zeitintensiv individualisiert werden können“, erklärt der CEO von Hoesch & Partner. Auch bei MLP erhalten Berater umfangreiche Softwareunterstützung. „Wir versorgen unsere Berater mit einem Komplettpaket aus der Cloud. Dieses umfasst neben CRM und Beratungssoftware für alle Finanzsparten auch Applikationen zur Online-Beratung oder zum Leadmanagement“, berichtet Oliver Liebermann. Einen wesentlichen Ansporn für die Großmakler, die Herausforderungen durch die Digitalisierung erfolgreich zu meistern, sieht Christoph Bülk vor allem in der Bedeutung dieser Unternehmen. „Als großes Haus mit großen Kunden wollen wir Vorreiter sein. Daher ist die umfassende Erneuerung

unseres digitalen Bestandsführungssystems eines der derzeit umfangreichsten Funk-Projekte, in welches wir viel Geld investieren. Prozesse wie die Bearbeitung von Verträgen und Schäden werden wir so noch einmal deutlich beschleunigen.“ Insgesamt betrachtet er sein Unternehmen in dieser Hinsicht als gut aufgestellt. „Als Großmakler sind wir bestens für die Herausforderungen, welche sich durch gesetzliche Regulierung sowie die Digitalisierung ergeben, gerüstet. Unser Anspruch ist es, diesen Themen gut geplant und nachhaltig zu begegnen.“

Von Unterstützung bei Regulierung und Digitalisierung profitieren auch selbständige Makler und zwar dann, wenn sie mit Maklerpools zusammenarbeiten. Michael Reeg sieht bei diesem Modell dennoch Nachteile gegenüber der Tätigkeit bei einem Großmakler. „Bei einem Großmakler hat der Mitarbeiter direkten Zugriff auf den Versicherer, ohne den Pool als ‚Zwischenhändler‘. Im Schadensfall bekommt er so schnellere Entscheidungen. Ein Großmakler hat zudem ein gutes Netzwerk in die Assekuranzen hinein und kann so auch Großrisiken abgesichert bekommen, die nicht von der Stange sind.“ Dennoch könnten Maklerpools ein wichtiger Partner für Großmakler sein. „Nichtsdestotrotz sind Pools gerade für kleinere Makler und Spezialgebiete durchaus hilfreich – und in Nischengebieten nutzen wir sie daher auch gelegentlich“, so Reeg weiter.

Auch wenn Vermittler für einen Großmakler arbeiten, bedeutet das noch lange nicht, dass sie nicht auch die Vorteile der Selbständigkeit genießen können. So berichtet Oliver Liebermann, dass MLP-Berater umfangreiche Unterstützung beim Aufbau der Selbständigkeit erhalten und dabei eine hohe Gestaltungsfreiheit genießen würden. „Berufseinsteiger profitieren nicht nur von professionellem Coaching, sondern auch von einer Weiterbildungsprämie in den ersten zwei Jahren. Branchenerfahrenen, die zu MLP wechseln, bieten wir im Übergangszeitraum eine attraktive finanzielle Komponente.“ (ahu)