



## Einer trage des anderen Last - Warum nicht?

**Die Zahl der Versicherungsvermittler sinkt. Die Anzahl der Makler laut Statistik der DIHK erstmals auch. Und nach demografischer Lage, mangelndem Berufsnachwuchs sowie weiterer Megatrends in der Volkswirtschaft wird sich diese Spirale beschleunigen. Muss man davor als Vermittler Angst haben? Es ist unübersehbar, dass die Last, die auf Vermittler von Versicherungen und Finanzdienstleistungen drückt, immer größer wird. Mehr Belastungen aus der zunehmenden Regulierung des Marktes, kritischere Kunden und veränderte Kommunikationsformen, wahre oder selbsternannte Verbraucherschützer und unternehmerische Herausforderungen zeigen Wirkungen.**

Dr. Peter Schmidt, Inhaber Consulting & Coaching

### Neue Lasten sind eine menschliche Herausforderung

Aus dem Blickwinkel eines auf Makler und Versicherungen spezialisierten Unternehmensberaters ist es sehr interessant zu analysieren, wie diese mit den Lasten umgehen. Nur wenige Vertreter der genannten Gruppen erkennen frühzeitig den beginnenden Veränderungsprozess, der sich über die Reformen der EU-Vermittlerrichtlinie, die VVG-Reformen oder über die Diskussionen im Vorfeld der nationalen IDD-Umsetzung seit längerem angedeutet hatte.

Eine typische Reaktion ist das Negieren dieser Trends. Nennen wir dies hier einmal Phase 1: Das hat mit mir nichts zu tun. Oder: Es ist schon immer gut gegangen. Oder: Bis zum Ende meiner Tätigkeit als Vorstand oder Vermittler geht das schon noch so wie immer. Hier sind viele Menschen gleich, egal auf welcher Ebene sie agieren. Vogel-Strauß-Reaktion. Was ich nicht sehe, das existiert auch nicht.

Mit den ersten Aktivitäten anderer Marktteilnehmer beginnt eine zweite Phase: Sollte man vielleicht doch was tun? Im Zweifel erst mal Kritik äußern und die Solidarität der anderen suchen. Schauen Sie sich einmal die Reaktionen der Verbände der Versicherer und Vermittler an. Mindestens zwei Drittel der vorliegenden Stellungnahmen zur IDD waren kritisch und teilweise destruktiv. Nur selten fanden sich nachhaltige Handlungsempfehlungen für die jeweiligen Verbandsmitglieder.

Phase 2 führt bei einigen Vermittlern und selbst ihren Verbänden zur Resignation. Beschützt mich vor neuen Lasten war der Tenor in den sozialen Netzwerken. Die Verweigerung gegenüber der Veränderung führte zu dunkleren Wolken für die Psyche und den persönlichen Antrieb. Für manchen Vermittler ist es wirklich so, dass die Grenzen der Möglichkeiten der Veränderung und Anpassung erreicht sind. Die Ressourcen der Vergangenheit sind erschöpft.

In der Wirtschaft gibt es solche Phänomene auch: emotionales und marketingmäßiges Aufbäumen vor der

Insolvenz. Bei Vermittlern sind so auch mehr Aktivitäten zum Verlassen der Branchen festzustellen. Es folgen Flucht in Angestelltenverhältnisse oder Verkauf des Kundenbestandes. Aber bei der Mehrzahl der Versicherer und Vermittler wird nach kurzer Zeit der Resignation die Phase 3 eingeläutet. Man will sich zwar eigentlich nicht anpassen, aber wenn es denn unbedingt sein muss, dann beginnt man sich der (R)Evolution zu stellen. Endlich beginnt die Suche nach konstruktiven Ideen, dem Positiven im Unabänderlichen. Der Anfang zu konstruktivem Handeln ist gemacht.

Bei Versicherern werden dann Unternehmensberater engagiert, Projektgruppen gebildet und Maßnahmepläne entwickelt. In kleineren Strukturen, also beispielsweise bei Maklern, schaut man, was die Kollegen machen oder lässt sich Ideen von Serviceleistern vorstellen. Und damit kommt man auch zu einer Neuverteilung der Lasten.

## Eine Entscheidung muss sein: Kleine Lasten oder große Lasten?

Die Frage, ob wir große oder kleine Lasten tragen wollen, hängt nicht nur vom Gesetzgeber oder den Marktentwicklungen ab. Das wichtigste Momentum sind wir als Mensch selbst. Und genau das macht auch die Entscheidung so schwer, was für uns der richtige Weg ist. Nicht wenige freie Vermittler fühlen sich mit mehr Lasten aus steigender Verantwortung, neuen Projekten und den vielen zusätzlichen Möglichkeiten aus der Digitalisierung der Welt glücklich.

Mehr Lasten können aber auch unglücklich machen, können den Makler als Berater und Vermittler erdrücken, die Freude als Dienstleister für Kunden und Verkäufer komplett nehmen. In solchen Situationen kann ein externer Berater zum unternehmerischen Ratgeber und manchmal auch zum betriebswirtschaftlichen „Seelsorger“ werden. Denn auch für Vermittler, die lieber mit dem kleinen Gepäck an Lasten durchs Arbeitsleben gehen wollen, gibt es passende Lösungen.

Zur Drucklegung dieser Ausgabe des Experten Reports ist das Gesetzgebungsverfahren für die nationale IDD-Umsetzung noch in vollem Gange. Nehmen wir deshalb hier nur beispielhaft an, dass Versicherungsmakler vor die Pflicht gestellt würden, sich für oder gegen ein Geschäftsmodell mit Vergütung als Courtage oder gegen Honorar entscheiden zu müssen.

Sollte man sich dann durch den Gesetzgeber in diese monetäre Ecke drängen lassen? Ich meine „nein“.

Stellen Sie sich die Grundfrage: Wie kann ich meine Arbeit für meine Kunden am effektivsten und mit dem für mich passenden Maß an „Lasten“ umsetzen. Die Antworten werden natürlich verschieden sein. So wird das Freimachen von Lasten für den einen eine „Befreiung“ von administrativen Lasten bedeuten, die für einen anderen überhaupt gar keine Lasten sind.

Auch umgekehrte Fälle kennen ich aus der Praxis, in denen Makler sich den zusätzlichen Lasten des Kaufs von anderen Maklerfirmen, Beständen oder auch neuen Kooperationen zuwenden, weil die Sehnsucht nach einer besseren Marktpositionierung und regionalen Stärke so groß ist. Verzicht auf ein selbstbestimmtes Handeln als Einzelunternehmer oder das Streben nach Marktmacht kann Vergnügen oder Last gleichermaßen werden.

## Erfolgreiche Wege der Lastenverteilung

So individuell Ihre persönliche Strategie ab März 2018 nach der IDD-Umsetzung auch aussehen mag, so individuell können Ihre Wege auch nach der Neuregulierung des Marktes der Versicherungs- und Finanzvermittlung sein. Sie werden für sich selbst entscheiden müssen, wie Sie unternehmerische strategisch mit Digitalisierung und betriebswirtschaftlichen Erfordernissen umgehen wollen. Ein Zurück zu Zeiten der Tariffbücher wird es nicht geben.

Nur die wirtschaftlich stärksten Maklerunternehmen werden einen autonomen Weg bestreiten können. Aber auch für diese wird es Notwendigkeiten zur Kooperation zumindest auf technischer Ebene geben. Nur wer in das entstehende System des komplett digitalen Datenaustausches mit den Versicherern und Kunden passt, wird die Existenz des eigenen Unternehmens nachhaltig sichern.

Für klein- und mittelständische Vermittler sehe ich die Zukunft – egal ob als Courtage-Makler, Honorar-Makler oder als mischfinanzierter Makler – in einem stärkeren Heranrücken an Serviceleister, Maklerpools oder in engen Kooperationen mit Kollegen oder Finanzvertrieben. Jede dieser Formen kann zu einer besseren Verteilung der Last beitragen. Unter diesem Blickwinkel bekommt „Einer trage des anderen Last“ mit Bezug auf unsere Branche seinen Sinn.

Bilder: (1) © alphaspirt / fotolia.com (2) © Consultling & Coaching

Versicherungs- und Finanznachrichten

# expertenReport



<https://www.experten.de/id/4943988/einer-trage-des-anderen-last-warum-nicht/>