

Versicherungen

29.12.2011

Last oder Lust?

Hausrat, Haftpflicht, Kfz und Co. machen viel Arbeit, bringen aber wenig Geld. Doch es gibt einige Stellschrauben, an denen Makler drehen können, damit sich die Profitabilität ihrer Kompositbestände verbessert.

Als Peter Kunath vor einigen Monaten wegen Meinungsverschiedenheiten über die weitere Entwicklung des Unternehmens die Marburger Finet AG verließ, hatte er schon eine neue Geschäftsidee im Kopf. Während seiner Zeit bei dem Maklerpool erreichten ihn oft Anfragen von Vermittlern, ob der Pool ihnen die ein oder andere Aufgabe bei der aufwändigen Betreuung des Kompositgeschäftes abnehmen könne. Was Peter Kunath als Poolchef nicht gelang, packt er nun auf eigene Faust an. Im September fiel der Startschuss für die Peter Kunath Partnerschaftliche Versicherungsmakler GmbH, die Vermittlern anbietet, das Kompositgeschäft komplett auszulagern. Die Meinungen gehen allerdings auseinander, ob dieses Modell funktioniert. Gründer Kunath berichtet bereits von regem Interesse. Stefan G. Adams, Geschäftsführer der Dr. Adams & Associates GmbH & Co. KG, der regelmäßig Maklerunternehmen bewertet sowie Bestands- und Unternehmensverkäufe organisiert, hegt hingegen ernste Zweifel, ob sich Makler darauf einlassen.

Ungeachtet dessen bleibt die Frage, wie profitabel Kompositgeschäft betrieben werden kann. Ist es Last oder Lust? Adams antwortet mit einem Jein. Es komme auf die Kostenstruktur an. „Makler mit großem Prämienvolumen, ganz gleich, ob sie im Privatkundengeschäft oder im gewerblichen Bereich unterwegs sind, haben in der Regel eine gute IT-Ausstattung“, hat Stefan Adams festgestellt. Eine leistungsfähige IT kann eine notwendige Voraussetzung für Profitabilität sein, muss es aber nicht. Im Privatkundengeschäft mit vielen Hausrat-, Kfz- und Haftpflichtverträgen wird es ohne sie nicht gehen. Gewerbliche Versicherungen wickeln Makler mitunter nur mit dem Microsoft-Office-Paket ab. So kennt Adams einen Makler mit etwa 400 mittleren Gewerbekunden, der ohne Bestandsführungssystem auskommt, alle Daten mit Excel verwaltet und dennoch hochprofitabel ist.

Privates und gewerbliches Kompositgeschäft unterscheiden sich in einem wesentlichen Punkt. Im Privatkundenbereich werden nominal geringere Prämien gezahlt, daher fallen die Courtagen deutlich kleiner aus. Es müssen in der Regel größere Bestände verwaltet werden, um auf vergleichbare Erträge zu kommen. „Die Anzahl der Kunden spielt im privaten Kompositgeschäft eine erhebliche Rolle, weil die Makler gezwungen sind, bei großen Vertragszahlen ausreichend in IT zu investieren und effiziente Prozesse zu entwickeln“, erläutert Michael Adams. Je größer der Bestand, desto größer ist die wiederkehrende Courtage und desto mehr Spielraum besteht für die Beschäftigung von Angestellten im Innendienst und für Investitionen in Informationssysteme.

„Viele Makler verdienen heute mit Leben und Kranken nicht mehr so viel wie vor sechs oder sieben Jahren. Damit der Personalbestand und die Servicequalität gehalten werden kann, bedarf es zusätzliches Sachversicherungsgeschäft. Das hören wir bei unseren Bestandsbewertungen immer wieder“, berichtet Adams. Da sich die Sachversicherungsprämie allein durch die Akquise von Neugeschäft nicht schnell genug aufbauen lässt, setzen immer mehr Makler auf anorganisches Wachstum. Das Sachversicherungsgeschäft wird seiner Auffassung nach in den kommenden Jahren noch an Bedeutung gewinnen. Er begründet diese Prognose mit veränderten Regeln für die Stornohaftung in der Lebens- und Krankenversicherung. Außerdem bestehe die Gefahr, dass Abschlussprovisionen zum Auslaufmodell mutieren, wie es in Großbritannien geschieht. „In fünf Jahren gibt es in der Lebens- und Krankenversicherung keine Abschlussprovision mehr“, prophezeit Adams.

Mit einigen Stellschrauben lässt sich die Rentabilität des Kompositgeschäftes beeinflussen, zum Beispiel mit der Mischung der Vertragsbestände. „Viele Makler steuern das bereits in der Akquise und schicken Kunden, die lediglich eine Autopolicy suchen, gleich zum Direktversicherer. Sie werden kaum einen Makler finden, der es freiwillig zulässt, dass 50 Prozent oder mehr seines Bestandes in der Kraftfahrzeugversicherung liegen“, erklärt Adams. Wohin unausgewogene Bestände führen können, hat er selbst erlebt. Er erinnert sich an einen Makler, der fast seine kompletten Courtageeinnahmen aus der Kfz-Versicherung generierte. „Der war stehend k.o., hatte mehrere Zulassungsdienste und bekam jeden Tag haufenweise Doppelkarten auf den Tisch.“

Höhere Rentabilität durch Servicepauschale

Die frühere Regel, wonach die Autopolicen der Türöffner sind und das übrige Geschäft schon nachkommt, gilt nicht mehr ohne weiteres. „Wenn die Kfz-Versicherung eingedeckt wird, bemühen sich die meisten Makler gleich von Anfang an darum, den Kunden mit seiner kompletten Risiko- und Altersvorsorge zu übernehmen“, beschreibt Adams das geänderte Vorgehen. Verursacht die Autoversicherung dann höheren Aufwand, stimmt zumindest für den ganzen Kunden die Rechnung, weil eine Quersubventionierung stattfindet. Wie wichtig die sein kann, zeigt sich regelmäßig im November, wenn das Wechselfieber in der Kfz-Sparte ausbricht. Dann liegt häufig alles andere brach, weil die Vermittler nur damit beschäftigt sind, ihren Kfz-Bestand zu halten.

„Etablierte Makler haben zudem ihre Courtagevereinbarungen häufig vernachlässigt“, weiß Adams aus Erfahrung. Außerdem verfügen viele im Gewerbebereich nicht über eine Gewinnbeteiligung, mit der umsichtiges Risikomanagement und niedrige Schadenquoten honoriert werden. Im Privatgeschäft und für Kunden aus dem Kleingewerbe rät Stefan Adams zu einer Servicepauschale. „Die Aufgabe des Maklers besteht doch darin, sich jedes Jahr den Versicherungsbestand anzuschauen und ihn zu optimieren. Niedrigere Prämien führen aber zu geringeren Courtagen.“ Ein Makler, der seinen Job gut macht, reduziert also sein Einkommen.

Dieser Widerspruch lässt sich mit einer Servicepauschale aufheben. Nach den Erfahrungen vieler Makler ist die Einführung einer solchen Pauschale kein Problem, und Kündigungen aus diesem Grund sind eher die Ausnahme, sofern der erforderliche Service erbracht wird. Adams hat einen Makler mit 180.000 Euro wiederkehrender Courtage bewertet, der in zwei Jahren die Einnahmen um 70.000 Euro durch eine Servicepauschale steigerte.

portfolio international 13.12.2011

Klaus Morgenstern

- In Verbindung stehende Artikel:
- INTERVIEW: Makler bleiben am Gewinn beteiligt

© 2012 portfolio institutionell. Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck nur mit Genehmigung von portfolio institutionell
Kontakt: portfolio institutionell, Telefon +49 (0)69 8570 8111, E-Mail: kontakt@portfolio-verlag.com

[zurück](#)

[Drucken](#)

[Schließen](#)