

VersicherungsJournal.at

Nachricht aus Markt & Politik vom 9.10.2018

Ein „Geschäftsmodell der Zukunft“

ÖVT-Präsident Manfred Taudes sieht finanziellen Druck auf den Vermittlern lasten, und er rechnet damit, dass das Provisionssystem eines Tages ein Ende haben wird. Als eine wichtige Basis, um sich auf ein solches Szenario vorzubereiten, betrachtet er neben einer Spezialisierung die Fremdschaden-Regulierung. Damit sei ein Erwerb an Know-how ebenso möglich wie eine Image-Verbesserung. Im Maklermarkt rechnet Taudes mit künftig weniger Maklerunternehmen – aber nicht zwangsläufig weniger Personal. Kleine Büros können seiner Meinung nach durchaus eine Chance haben, Veränderungswillen vorausgesetzt.

„Den Maklern geht das Geld aus“, sagte Manfred Taudes, seines Zeichens Präsident des Verbandes Österreichischer Versicherungstreuhandler (<http://www.oevt.co.at/>) (ÖVT), vor einiger Zeit im Interview mit der Redaktion (VersicherungsJournal 22.5.2015 (<https://www.versicherungsjournal.at/markt-und-politik/den-maklern-geht-schlicht-das-geld-aus-15374.php>)).

Gespräche, die er seither in der Branche geführt hat, haben ihn in diesem Befund bestärkt, wie er dem VersicherungsJournal nun sagte.

Einen Ausweg sieht er in der Fremdschaden-Regulierung – also der Schadenerledigung im Rahmen eines nicht selbst vermittelten Vertrags (VersicherungsJournal 12.5.2017 (<https://www.versicherungsjournal.at/versicherungen-und-finanzen/fremdschaden-erledigung-ohne-einen-cent-zu-sehen-17548.php>)). Taudes bezeichnet sie als ein „Geschäftsmodell der Zukunft“.

Eine Umstellung von reinen Vermittlungsprovisionen auf Honorare sei psychologisch „ein Riesenschritt“, räumt Taudes ein. Vorbehalte seien da verständlich.

„Wichtiges Fundament“ für den Ersatz von Provisionserlösen

Aber: „Schaden ist der Humus der Produktion“, zitiert Taudes seinen ÖVT-Vize Kurt Dolezal. Vor allem aber rechnet Taudes damit, dass die Konsumentenschutz-Politik auf lange Sicht einen Abschied vom Provisionssystem einläuten wird.

Kann Fremdschaden-Regulierung womöglich wegfallende Provisionserlöse in einem erheblichen Ausmaß ersetzen? Das erwartet zwar auch Taudes nicht. „Das kann nur die Butter aufs Brot sein.“ Und solange es das Provisionssystem gebe, werde der Umsatz „zu 90 Prozent aus der Vermittlung“ kommen.

Dennoch: Wenn die restlichen zehn Prozent aus einer Tätigkeit als Berater in Versicherungsangelegenheiten lukriert werden können, sei das für die Zukunft „ein wichtiges Fundament“.

Je früher man sich also mit dem Thema Honorar befasse, umso eher werde man für eine solche Entwicklung gerüstet sein.

Know-how-Aufbau, Aha-Effekt und Imagepolitik

Erstens, sagt Taudes, lasse sich auf diese Weise „viel Know-how aufbauen“. Zweitens könne man dem Kunden damit „ein völlig neues Geschäftsmodell“ anbieten, das ihm überdies zweierlei vor Augen führe: dass fachliche Expertise des Beraters Geld koste und dass dies auch gerechtfertigt sei.

„Damit kommt der Makler auch schnell aus dem ‚Vermittler-Eck‘“, ortet Taudes einen positiven Image-Effekt, zumal der Begriff des Vermittlers bei Konsumenten vielfach negativ besetzt sei – was im Übrigen damit zu tun habe, dass der Zugang zum Maklerberuf „viel zu leicht“ sei und Gewerbeberechtigungen zu oft ohne Maklerprüfung zuerkannt würden.



ÖVT-Präsident Manfred Taudes
(Bild: Taudes)

Wenn aber für den Kunde sichtbar werde, dass sich die Tätigkeit des Maklers nicht im Verkauf erschöpfe, „bekommt er für den Auftraggeber einen anderen Stellenwert“.

Taudes hält es denn auch für wichtig, „vom Vermittler zum Unternehmer“ zu werden. Es gelte, sich von der Geschäftslogik „Versicherungsantrag gegen Geld“ zu lösen.

Spezialisierung – bei Versicherern und Maklern

Der ÖVT-Chef betrachtet es außerdem als notwendig, sich zu spezialisieren. Das Geschäftsmodell „Bauchladen“ – allen alles anbieten zu wollen – ist seiner Ansicht nach wenig zukunftstauglich.

Es erwecke den Eindruck, „alles zu können“. Allerdings: Ein Allgemeinmediziner könne wohl einen breiten Bereich abdecken, in einigen Fällen brauche es dann aber eben doch einen Facharzt, zieht Taudes eine Parallele.

Davon betroffen seien Versicherer und Vermittler gleichermaßen. Taudes geht davon aus, dass es künftig weniger Komposit- und mehr Spezialversicherer geben wird.

Weniger, aber größere Maklerunternehmen

Bei den Versicherungsmakler-Unternehmen wiederum ist seiner Einschätzung nach eine deutliche Reduktion zu erwarten. In seiner Prognose wird sich die Anzahl der Gewerbeberechtigungen innerhalb eines Zeitraums von rund zehn Jahren um 40 bis 50 Prozent verringern.

Das heiße aber nicht, dass der Personalstand der Maklerbüros ebenfalls schrumpfen wird. „Ich glaube nicht, dass es im Back-Office starke Rückgänge geben wird, im Gegenteil.“ Mit anderen Worten: weniger Makler als heute, dafür aber größere.

Wobei Taudes eines betont: Es wäre ein Irrtum, anzunehmen, dass sich nur die Großen durchsetzen.

Es muss sich rechnen

Gibt es also auch für Ein-Personen-Unternehmen eine Perspektive? Taudes schließt das nicht aus, eine Konzentration finde aber ohnehin schon jetzt statt. „Es gibt kaum ein Maklerbüro, das nicht schon an einen Verband angedockt hat.“

So seien „auch die Kleinen überlebensfähig, die veränderungswillig sind“, sagt Taudes und plädiert dafür, „das Vollkundenprinzip zu pflegen“. Ein Berater könne maximal 500 bis 700 Kunden betreuen. „Mit 5.000 Kunden geht das nicht.“

Es wäre ein Trugschluss anzunehmen, dass ein Makler nur dann erfolgreich sein kann, wenn er eine große Zahl an Kunden hat, unterstreicht Taudes. „Mir imponieren keine Bestandszahlen. Entscheidend ist, ob man vom Umsatz gut leben kann. Es muss sich ganz einfach rechnen.“

Emanuel Lampert (e.lampert@versicherungsjournal.at)

Das VersicherungsJournal ist urheberrechtlich geschützt. Das bedeutet für Sie als Leserin bzw. Leser: Die Inhalte sind ausschließlich zu Ihrer persönlichen Information bestimmt. Für den kommerziellen Gebrauch müssen Sie bitte unsere ausdrückliche Genehmigung einholen. Unzulässig ist es, Inhalte ohne unsere Zustimmung gewerbsmäßig zu nutzen, zu verändern und zu veröffentlichen.

Kurz-URL: <http://vjournal.at/-18858>