

PRESSESPIEGEL

10.09.2015 AssCompact:
Jung, DMS & Cie.: „Die Luft wird für rein
versicherungslastige Makler dünner“
(Online-Ausgabe)

AssCompact
Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement



10. September 2015

Jung, DMS & Cie.: „Die Luft wird für rein versicherungslastige Makler dünner“

AssCompact hat bei Maklerpools nachgefragt, wie sich die Ertragssituation in ihren angeschlossenen Maklerbüros entwickelt, welche Veränderungen sie wahrnehmen und in welcher Form sie unterstützen. Heute: Nachgefragt bei Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender Jung, DMS & Cie.

Wenn auch individuell verschieden, wird in vielen Vermittlerbüros die Ertragssituation schwieriger. Wie erleben Sie als Pool diese Entwicklung?

Stimmt. Durch die Umsetzung des LVRG werden die Margen im Lebensversicherungsgeschäft insgesamt schrumpfen. Diese Entwicklung haben wir auch schon bei der Einführung des Courtagedeckels im Bereich KV-Voll gesehen, sodass die Luft für rein versicherungslastige Makler dünner wird. Wir empfehlen den uns angeschlossenen Partnern, ihr Geschäftsmodell dahingehend anzupassen, dass sie einerseits die internen Kosten senken, indem sie die Abwicklung möglichst schlank gestalten und andererseits ihren Kunden Konzeptberatung anbieten und aus der umfassenden Abdeckung aller Kundenbedürfnisse wieder eine auskömmliche Marge erzielen.

Was drückt aus Ihrer Erfahrung mehr auf die Situation: steigende Kosten oder sinkende Erträge?

Es ist sicherlich nicht pauschal zu beantworten, welcher Schmerz derzeit größer ist: Versicherungsmakler haben insbesondere – wie einleitend erwähnt – durch das LVRG mit niedrigeren Erträgen zu kämpfen. Diese Entwicklung wird weitergehen, da die Versicherer nach und nach zu Modellen mit teils deutlich geringerer Abschlussprovision übergehen werden. Sinkende Abschlussprovisionen sollen zwar langfristig durch laufende Vergütungsmodelle kompensiert werden, allerdings wird es einige Jahre dauern, bis ein Berater deutliche Mehrerträge feststellt. Auf der anderen Seite wird das Geschäft durch steigende Kundenerwartungen und steigende Dokumentationsanforderungen immer aufwendiger und damit teurer, sodass die Zukunft nur solchen Maklern gehört, die ihr Geschäftsmodell klar auf ihre Kunden ausrichten und möglichst wenig Zeit im Back-Office verbringen.

PRESSESPIEGEL

Erkennen Sie neue Wege, die die Vermittler gehen?

Ja, hier findet seit ein bis zwei Jahren eine deutliche Veränderung statt. Spartenübergreifend erkennen wir gerade bei jüngeren und aktiven Beratern den Trend, sich hin zum sogenannten Multichannel-Makler zu entwickeln. Dieser ist bereit, neben den ursprünglichen Wegen der konventionellen Kundenakquise und Beratung zusätzlich die Onlinewelt zu betreten. Denn die zunehmende Digitalisierung zwingt nicht nur die Finanz- und Versicherungswirtschaft zum Umdenken, sondern auch die Maklerpools und ihre angeschlossenen Berater. Um beim Wettbewerb um neue Kunden zu punkten, müssen Berater und Makler auf dem neuesten technologischen Stand sein und hier mit Service und Effizienz überzeugen.

Nicht nur die Suche nach Beratern und deren Serviceleistungen erfolgen zunehmend online: Auch im Empfehlungsmarketing und bei der Leadgenerierung bieten die neuen Technologien für Finanz- und Versicherungsmakler Riesen-Chancen. Daher ist eine professionelle Eigendarstellung im Internet heutzutage unverzichtbar. Jedoch am besten nicht mit einer konventionellen Website zur Eigendarstellung, sondern mit einem interaktiven Multichannel-Portal, das Jung, DMS & Cie. für seine Berater mit der maklerhomepage24.de entwickelt hat. Berater sind dem Wettbewerb so in vielen Dingen voraus. Das suchmaschinenoptimierte Portal sorgt nicht nur dafür, dass Vermittler besser im Netz gefunden werden, sondern hilft ihnen, virtuelle Interessenten zu echten Kunden zu machen. Berater können schon heute über eigene News im Netz mit ihrer Zielgruppe interagieren und mit interessanten Botschaften die Bereitschaft erzeugen, diese in den sozialen Netzwerken zu teilen. Die integrierten Live-Beratungstools (Videoberatung) ermöglichen den angeschlossenen JDC-Vermittlern über unterschiedliche Anbieter auf ihrer maklerhomepage24.de zu entscheiden, ob sie räumlich weit entfernte Kunden kostengünstig über eine Onlineberatung am Bildschirm beraten oder ob sie die Angebotsberechnung sowie den Abschluss von margenschwachen Produkten ins Internet verlagern.

JDC bietet hier über 30 spartenübergreifende Vergleichs- und Rechentools. So verdienen Berater durch Onlineabschlüsse mit der eigenen Website nicht nur Geld, sondern erreichen durch die sozialen Netzwerke zahlreiche andere neue Kundenkontakte durch Weiterempfehlungen über die sozialen Netzwerke.

Wozu würden Sie konkret raten? Was sollten Vermittlerbüros strategisch tun?

Es ist erwiesen, dass Makler, die sich mit konzeptionellen Beratungsansätzen beschäftigen, eine deutlich höhere Vertragsdichte beim Kunden erzielen. Hier bietet JDC seinen Partnern mit der Beratungslogik nach der DIN-Spezifizierung einen idealen Beratungsansatz und mit dem Power-Sach-Tool und durch die vereinfachte Bestandsübertragung „easy-BU“ schöne Zusatzverdienstmöglichkeiten. Im Investmentbereich rücken Strategiedepots in Form von intelligenten Vermögensverwaltungskonzepten wegen der schlankeren Dokumentation in den Fokus, hier bietet JDC seinen Vermittlern die FINE FOLIO ETF-Stabilitäts-Strategien.

In welchen Bereichen unterstützen Sie in Bezug auf die Ertragssituation?

Im Versicherungs-, sowie im Investment- und Anlagebereich unterstützen wir mit vielfältigen Produkten und Konzepten. Im allgemeinen Geschäft unterstützen wir mit laufenden Marketingideen und Vertriebsaktionen sowie bei der Umorientierung der Berater in neue zukunftsfähige Geschäftsmodelle. Im Geschäftsbereich Beratungstechnologie (AdvisorTech) entwickeln wir moderne Beratungs- und Verwaltungstechnologien für unsere Berater und deren Kunden. Während viele Vertriebe und Vertriebspartner den technologischen Wandel als Problem und die jungen Fintech-Firmen als neue Wettbewerber sehen, sehen wir den Faktor „Technologie“ als große Chance. Lösungen aus diesem Geschäftsbereich werden Beratern zum Beispiel mit unserer Multichannel-Plattform maklerhomepage24.de zukünftig helfen, ihre Kunden noch besser zu betreuen und im Ergebnis mehr Umsatz zu generieren. Für Makler, die sukzessive aus dem Geschäft aussteigen und in den Ruhestand wechseln möchten, sichert die DMR Deutsche Makler Rente von Jung, DMS & Cie. das Lebenswerk der Vermittler. Bei Geschäftsaufgabe aus Alters- oder Krankheitsgründen garantieren wir diesen ein Anrecht auf Bestandskauf, wenn sie in den vergangenen drei Jahren einen Großteil ihrer Bestände bei Jung, DMS & Cie. geführt und den Großteil ihres Geschäfts bei Jung, DMS & Cie. eingereicht haben. Egal, ob als Anlageberater oder Vermittler in den Bereichen Lebensversicherung, Krankenversicherung oder Sachversicherung: alle Makler erwarten eine faire Bewertungsanalyse. Natürlich unterstützt Jung, DMS & Cie. bei der Organisation der Übergabe, wie Aufhebung der Vermögensschadenhaftpflicht, Abmeldung bei der IHK, Information der Kunden und Überführung des Maklerauftrags sowie der Beendigung der Verträge mit Versicherern.