

versicherungs



Der unabhängige, exklusive Insider-Report für autonome Makler, kompetente Vermittler und integre Führungskräfte der Assekuranz

Nürnberger: Versicherungsmaklerkompetenz adé – Neugeschäft unerwünscht

Ob es Strategie oder fehlendes Wissen und Handlungsunvermögen der Verantwortlichen ist, lassen wir dahingestellt. Konstatieren muss man aber wohl, dass sich die **Nürnberger Versicherungen** aus dem Maklermarkt verabschieden. Bereits vor mehr als einem Jahr, im März 2015, brachten wir es als Ergebnis einer „versicherungstip“-Recherche auf den Punkt: Die „Nürnberger macht sich für Makler uninteressant“ (vgl. ,vt‘ 13/15). Das passt(e) in den Kontext der Fettnäpfchen, in die der fränkische Versicherer im Umgang mit Versicherungsmaklern immer wieder trat. „Nürnberger und Maklerrecht – Zwei unvereinbare Sachverhalte?“ (vgl. Spezial Recht ,vt‘ 09/11) waren Vorboten, mangelhafte „Kundenorientierung und Kodexerfüllung der Nürnberger“ zum VN- und Makler-Nachteil folgten (vgl. ,vt‘ 20/15). Denn trotz dem Versicherer vorgelegter Maklervoll-

macht schrieb eine Nürnberger Generalagentur (!) dem Makler und wies Vertragskündigungen zurück. Mauschelt die Nürnberger zu Gunsten ihrer AO und zu Lasten der Makler? Erst nach mehrfachem Druck akzeptierte und bestätigte die Nürnberger die Vertragsbeendigungen. An dem problematischen Umgang mit Maklern ändert auch nichts, dass im Dezember 2014 **Peter Meier**, Vorstandsvorsitzender der **Nürnberger Allgemeine Versicherungs-AG**, die Auszeichnung „*Bester Maklerversicherer 2014*“ annahm, die im Rahmen der inflationären Bembel-Verleihungen durch **Focus-Money** in diesem Segment zum siebten Mal ins Frankenland wanderte. Meier kommentierte stolz: „Die Auszeichnung ist Beleg für die gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit unseren Partnern. Sie zeigt, dass wir in allen Bereichen vom Produktangebot bis zu unseren Serviceleistungen sehr gut aufgestellt sind.“ Viele Versicherungsmakler können über derartige fränkische Phrasen bestenfalls laut lachen. Das bestätigt auch die von den Kollegen unserer Schwesterredaktion **„kapital-markt intern“** durchgeführte Blitzumfrage (vgl. ,vt‘ 18/16), die zu einem erdrutschartigen Resultat kommt. Demnach sehen über 70 % der teilnehmenden Vermittler den einstigen Maklerversicherer dem Ausschließlichkeits-Lager zugewandt. Noch dramatischer: Weniger als 30 % der Umfrageteilnehmer haben den Eindruck, dass die Nürnberger Interesse an Neugeschäft hat. Zur Begründung wird angeführt: ++ „Die Kostenstruktur leicht erhöht, Courtagen reduziert und dadurch die Marge der Nürnberger (zu Lasten Kunde und Makler) erhöht.“ ++ „So der Vorstand auf Kosten der Vermittler und Kunden sich noch besser die Taschen vollstopfen kann.“ Die große Mehrheit der Maklerschaft glaubt sogar, dass die Nürnberger das Thema Neugeschäft an den Nagel hängt: ++ „Antragsbearbeitung katastrophal und der Kontakt mit dem Maklerbetreuer mehr als holprig in letzter Zeit wurde.“ ++ „Unglaublich hohe Hürden bei Neuanbindung.“ ++ „Keine Darstellung eines vernünftigen Preis-/Leistungsverhältnisses. Keine Transparenz, angefangen beim Tarifsdschungel bis hin zur konkreten Darstellung der Kosten/Leistungen.“ ++ „Kein oder nur unzureichender Service, keine Betreuung von Maklern, keine sinnvollen Angebote.“ ++ „Man merkt in keiner Sparte mehr den Nutzen für uns Vermittler.“ ++ „Warum sollte ich die Nürnberger verkaufen, wenn sie in keinem einzigen Bereich besser ist als die Mitbewerber (weder als Konzern noch in der Tarifwelt, insbesondere im Kostenbereich), aber deutlich weniger bezahlt?“ ++ „Vermutlich die Altlasten das Unternehmen erdrücken.“

Die Nürnberger entwickelt sich in Richtung

29,7 % Maklerversicherer
70,3 % Ausschließlichkeitsversicherer

(Umfrage ,k-mi“-Verlag)

Hat die Nürnberger noch Interesse am Neugeschäft?

26,8 % Ja 73,3 % Nein

(Umfrage ,k-mi“-Verlag)

++ „Keine Darstellung eines vernünftigen Preis-/Leistungsverhältnisses. Keine Transparenz, angefangen beim Tarifsdschungel bis hin zur konkreten Darstellung der Kosten/Leistungen.“ ++ „Kein oder nur unzureichender Service, keine Betreuung von Maklern, keine sinnvollen Angebote.“ ++ „Man merkt in keiner Sparte mehr den Nutzen für uns Vermittler.“ ++ „Warum sollte ich die Nürnberger verkaufen, wenn sie in keinem einzigen Bereich besser ist als die Mitbewerber (weder als Konzern noch in der Tarifwelt, insbesondere im Kostenbereich), aber deutlich weniger bezahlt?“ ++ „Vermutlich die Altlasten das Unternehmen erdrücken.“

vt'-Fazit: ●● Das ist nur ein kleiner Vorgeschmack auf die Stimmungslage der Maklerschaft beim Stichwort Nürnberger. In den nächsten Wochen präsentieren wir ausführlich das weitere Votum. Vorweg sei gesagt, bei der Schulnotenvergabe gehen Versicherungsmakler nicht zimperlich mit dem

Ihr direkter Draht ...



02 11 / 66 98 - 330

Fax: 02 11 / 69 12 - 440

e-mail: vt@kmi-verlag.de

... für den vertraulichen Kontakt

Impressum

markt intern Verlagsgruppe – **kapital-markt intern** Verlag GmbH, Grafenberger Allee 30, D-40237 Düsseldorf. Tel.: +49 (0)211 6698 199, Fax: +49 (0)211 6912 440. www.kmi-verlag.de. Geschäftsführer: Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Rechtsanwalt Gerrit Weber, Dipl.-Ing. Günter Weber. Gerichtsstand Düsseldorf. Handelsregister HRB 71651. Vervielfältigung nur mit Genehmigung des Verlages.

versicherungstip Herausgeber: Dipl.-Ing. Günter Weber. Redaktionsdirektoren: Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Rechtsanwalt Gerrit Weber. Chefredakteur: Dipl.-Ing. Dipl.-Oen. Erwin Hausen. Redaktionsbeirat: Christoph Morisse M.A., Rechtsanwalt Dr. Axel J. Prümm, Christian Prüßing M.A. Druck: Theodor Gruda, www.gruda.de. ISSN 0178-5699

fränkischen Versicherer um ●● Das ist kein Wunder, nachdem die Nürnberger versuchte, Versicherungsmakler mit umsatzabhängigen Sondervergütungen zu ködern, einer „zusätzlichen Abschlussprovision (ZAP)“, wenn der vermittelte Gesamtbeitrag im Vergleich zum Vorjahr angestiegen war und zugleich Abschluss- und Betreuungscourtagen in den Keller fuhr (vgl. ,vt' 14/15): „Wer dem Beratungsaufwand des Maklers nicht mehr angemessene Vergütungen zahlen will, der legt wohl keinen Wert mehr auf Makler als Geschäftspartner.“ Diese ,vt'-Prognose findet nun ihre Bestätigung.

– Auszug aus ,versicherungstip' 21/2016 vom 25.05.2016 –

In Europas größter Informationsdienst-Verlagsgruppe...

...erscheinen die wöchentlichen Branchenbriefe:

steuerberater intern
immobilien intern
umsatzsteuer intern
Ihr Steuerberater
steuertip GmbH intern

52020717 (Schweiz)

Ausgangspunkt
Auto
Tanzstube
Waren
Schmuck
Wartungs-
Zentrum
Apotheke
Installation
Sanitär
Heizung
Damenmode
Büro-
Fachhandel
Sport-
Fachhandel
Elektro-
Fachhandel
Möbel-
Fachhandel
Parfümerie
Eisenwaren
Garten
Young Fashion
Schuh-
Fachhandel
Foto-
Fachhandel
Tele-
kommunikation
Spielwaren
Modellbau
Basteln
Elektro-
Installation
Dessous
& Badtextil
Home made
Wolle, Stoffe
Handarbeiten
Kosmetik
Mittelstand

Bank intern
kapital-markt intern
finanztip
versicherungstip
investment intern
inside track (USA)