

## Agenturberatung – wichtiger denn je?!

**Unter der fachlichen Leitung von Prof. Dr. Matthias Beenken (Fachhochschule Dortmund) diskutierten auf der vierten Fachkonferenz „Betriebswirtschaftliche Beratung und Betreuung von Agenturen und Maklern im Versicherungsvertrieb“**

**Unter der fachlichen Leitung von Prof. Dr. Matthias Beenken (Fachhochschule Dortmund) diskutierten auf der vierten Fachkonferenz „Betriebswirtschaftliche Beratung und Betreuung von Agenturen und Maklern im Versicherungsvertrieb“ am 8. und 9. Mai 2014 in Dortmund rund 40 Experten der Versicherungswirtschaft die aktuellen und künftigen Herausforderungen in der Agenturberatung und -entwicklung.**

Ein zentraler Diskussionspunkt der Fachkonferenz waren die Ergebnisse einer Studie zum Thema „Nachfolgemangement im Versicherungsvertrieb“, die die Versicherungsforen Leipzig in Kooperation mit der Fachhochschule Dortmund, der BA Dresden und der Q\_PERIOR AG im Frühjahr 2014 durchgeführt hatten. Mario Gärtner, Kompetenzfeldleiter „Versicherungsvertrieb“ bei den Versicherungsforen Leipzig und Studienleiter, stellte die ersten Ergebnisse in Dortmund vor. Zwei Drittel der Befragten sehen es demnach als wichtig an, eine "geregelte Nachfolge" für ihren Betrieb zu sichern. Obwohl für 65 Prozent die Nachfolge einen hohen Stellenwert einnimmt, haben jedoch fast ebenso viele (63 Prozent) bisher noch keine Nachfolgeregelungen getroffen. Anders als Makler sehen 30 Prozent der Ausschließlichkeitsvertreter bei der Suche nach einem Nachfolger auch den Versicherer in der Pflicht.

Intensiv wurde auf der Fachkonferenz ebenfalls diskutiert, welchen unternehmerischen Herausforderungen der Versicherungsvertrieb gegenübersteht. So machte Lars Georg Volkmann (VPV Lebensversicherungs-AG) deutlich, dass das Vertrauen zwischen Vermittler und Kunden immer noch das wichtigste Gut sei und das Internet dieses Verhältnis wohl nie ganz ersetzen könne. Der Beitrag von Joachim Isernhagen (Isernhagen & Partner) zeigte auf, dass in den meisten Agenturen momentan die strategische Ausrichtung fehlt. Wachstum allein sei ihm zufolge nicht ausreichend. Wichtiger sei es, für die eigene Agentur ein Leitbild zu entwickeln, das Kunden sowie Partnern gegenüber kommuniziert und in der täglichen Arbeit mit Leben gefüllt wird.

Auch die weiteren Vorträge, unter anderem von Referenten der Sparkassen-Versicherung Sachsen, der Gothaer Versicherungsbank VVaG und des Bundesverbands Deutscher Versicherungskaufleute e.V., beleuchteten wichtige aktuelle Fragen rund um die Agenturberatung und -entwicklung, etwa regulatorische Entwicklungen, die Bedeutung der Unternehmensführung oder die Berechnung des Ausgleichsanspruchs in der Ausschließlichkeit bzw. des Unternehmenswertes bei Maklerbetrieben.

Bislang gibt es keine allgemeinen Standards, wie eine effiziente Agenturberatung erfolgen sollte. Dennoch bildet sie ein wichtiges Instrument zur Optimierung des Außendienstes und liefert Vermittlerbetrieben Hilfestellung bei der Organisation und Planung ihres Betriebs. Die Agenturberatung ist dabei jedoch nicht nur Instrument zur Umsetzung der Unternehmensziele. Vielmehr stellt sie eine strategische Hilfe zur Selbsthilfe auf dem Weg zu einem selbstständigen Unternehmen dar.

Die auf der Konferenz vorgestellten Problemstellungen machen deutlich, dass die Agenturberatung ein wichtiges Vehikel ist, um Vermittlerbetrieben Orientierung zu geben und richtige Schwerpunkte in diesen von Regulierung, verändertem Kundenverhalten und neuen technischen Entwicklungen dominierten Zeiten zu setzen.

Weitere Informationen erhalten Sie unter [www.versicherungsforen.net/agenturberatung](http://www.versicherungsforen.net/agenturberatung)

**Pressekontakt:**

Katharina Thiemann

E-Mail: [thiemann@versicherungsforen.net](mailto:thiemann@versicherungsforen.net)

**Unternehmen:**

Versicherungsforen Leipzig GmbH

Hainstraße 16

04109 Leipzig

Telefon: 0341-98988-224

E-Mail: [thiemann@versicherungsforen.net](mailto:thiemann@versicherungsforen.net)

Internet: [www.versicherungsforen.net/presse](http://www.versicherungsforen.net/presse)

**Über Versicherungsforen Leipzig GmbH:**

Über die Versicherungsforen Leipzig GmbH Die Versicherungsforen Leipzig verstehen sich als Dienstleister für Forschung und Entwicklung (F&E) in der Assekuranz. Als Impulsgeber für die Versicherungswirtschaft liegt ihre Kernkompetenz im Erkennen, Aufgreifen und Erforschen neuer Trends und Themen, zum Beispiel im Rahmen von Studien und Forschungsprojekten unter unmittelbarer Beteiligung von Versicherern. Basierend auf aktuellen wissenschaftlichen und fachlichen Erkenntnissen entwickeln und implementieren sie zukunftsweisende Lösungen für die Branche. Mit dem speziellen Wissen der Versicherungsbetriebslehre, der Versicherungsinformatik, der Versicherungsmathematik und des Versicherungsrechts schaffen die Versicherungsforen Leipzig die Basis für die Lösung anspruchsvoller neuer Fragestellungen innerhalb der Assekuranz. Zudem ermöglicht die wissenschaftliche Interdisziplinarität und der hohe Praxisbezug einen aufschlussreichen »Blick über den Tellerrand«.