

Konferenz 'Agenturberatung vor neuen Herausforderungen - Vermittler-PISA, Betriebswirtschaft für Kleinunternehmer'

**Offener, positiver Informationsaustausch auf hohem Niveau sowie wertvolle Erkenntnisse durch und während der Konferenz „Agenturberatung vor neuen Herausforderungen - Vermittler-PISA, Betriebswirtschaft für Kleinunternehmer“ - Im Sinne des „Verhaltenskodex für den Vertrieb von Versicherungsprodukten“ des GDV Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. trafen sich ...
**

Offener, positiver Informationsaustausch auf hohem Niveau sowie wertvolle Erkenntnisse durch und während der Konferenz „Agenturberatung vor neuen Herausforderungen - Vermittler-PISA, Betriebswirtschaft für Kleinunternehmer“



den Vertrieb von Versicherungsprodukten“ des GDV Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. trafen sich am 10. und 11. Mai rund 50 Experten von verschiedensten deutschen Versicherungsgesellschaften in den Räumlichkeiten der Fachhochschule Dortmund.

Anlass war die 2. Konferenz zu den Themen „Agenturberatung vor neuen Herausforderungen - Vermittler-PISA, Betriebswirtschaft für Kleinunternehmer“. Organisiert von den Versicherungsforen Leipzig und unter der fachlichen Leitung von Prof. Dr. Matthias Beenken, Fachhochschule Dortmund, referierten Experten aus dem Bereich Agenturberatung, Führungskräfte und Vorstände über ihre wertvollen Erfahrungen und Vorgehensweisen zu diesen Themen.

Prof. Beenken stellte zunächst die „Vermittler - PISA: Versicherungsvermittler als Unternehmer“ in der Neuauflage 2012 vor. Die bereits im Jahr 2010 erstmalig von den Versicherungsforen Leipzig gemeinsam mit der Fachhochschule Dortmund und dem Versicherungsjournal durchgeführte Studie beschäftigt sich mit dem Stand der Agenturberatung in der deutschen Vermittlerlandschaft.

Die Studie 2012 wurde mit einem etwas veränderten Fokus durchgeführt: Wie kommen die Vermittler mit den gesetzlichen Neuregulierungen zurecht? Welche betriebswirtschaftlichen Kennzahlen nutzen sie, um ihren Betrieb zu steuern? Welche Strategien im Hinblick auf Führung und Wachstum ihrer Agentur verfolgen sie?

Das vielfältige Themendossier gibt wertvolle Erkenntnisse quer durch die Herausforderungen des Vermittleralltages. Belastungen durch das Vermittlergesetz, strukturelle Schwächen, Diskrepanz zwischen unternehmerischen Zielen und Plänen, typische Mängel von Kleinbetrieben in der Beratung und der Mitarbeiterführung, Bildungsnachfragen wurden überwiegend in den Bereichen Rechts- und Haftungsfragen sowie für Produkte und Verkauf abgerufen.

Auszugsweise einige Erkenntnisse aus dieser Studie: Kleinstbetriebe dominieren den Vermittlermarkt, circa 73 % der Vermittlerbetriebe bestehen aus 1 bis 4 Personen; das Durchschnittsalter der Vermittler liegt bei knapp 48 Jahren, der Nachwuchs fehlt dringend, die Branche hat ein wachsendes Problem, Existenzgründer für den Versicherungsvertrieb zu gewinnen; die Mehrheit der Vermittlerbetriebe können ihre Existenz mit Bestandseinnahmen nicht sichern, über 55 % der Vermittler betreuen eine Bestandsgröße von gerade einmal 499.999

Euro, davon 35,2 % unter 250.000 Euro; rund 65 % der Vermittler setzen weniger als 100.000 Euro im Jahr um; gut 51 % verdienen weniger als 50.000 Euro im Jahr; lediglich 40 % haben sich in der Akquisition auf bestimmte Zielgruppen spezialisiert.

Diese und weitere aussagekräftige Erkenntnisse legen die vielfältigen Problemstellungen der Branche offen, welche als Folge Fluktuationszahlen von teilweise 50 % bis 80 % pro Jahr im Vertrieb mancher Unternehmen nach sich ziehen. Entsprechend hoch ist sowohl das Engagement unter den Mitwirkenden der Konferenz als auch das verschiedener Unternehmen der Branche einzuschätzen, die Beraterqualifizierung noch mehr zu steigern und die Beraterbindung deutlich zu erhöhen.

Nach Prof. Beenken schlug die Stunde der Agenturexperten. Erstaunlich offen, mit teilweise tiefen Einblicken in die Praxis der Agenturberatung wurden Informationen ausgetauscht und Know-how transferiert. Immer mit dem Ziel vor Augen, durch eine ganzheitliche Agenturberatung die Qualität der Vermittler weiter zu optimieren und diese noch intensiver und langfristiger an die Gesellschaften zu binden und dadurch dem Verhaltenskodex für den Vertrieb von Versicherungsprodukten gerecht zu werden.

Durch die Offenheit der Mitwirkenden, speziell auch in den Pausendialogen, konnten die Konferenzteilnehmer einen effektiven Nutzen mit auf ihren Weg nehmen. Der Mehrwert für alle Beteiligten bestand darüber hinaus in der Möglichkeit, die Vorgehensweisen der Mitbewerber kennenzulernen und daraufhin die eigenen Strategien zu überprüfen. Der Tenor der Mitwirkenden über die sehr gelungene Konferenz lässt auf eine Folgeveranstaltung in 2013 hoffen mit sicherlich wieder spannenden Themen und interessanten Referenten.

Verschiedene Interviews zur Konferenz und zu Branchenthemen, unter anderem mit Prof. Dr. Matthias Beenken finden Sie ab 1. Juni 2012 auf der Homepage www.egobrand.de im Themenbereich Finanzdienstleistung.

Autoren: Michael St. Fischer, Stefan Kuchenbauer, freie Journalisten DPV, www.egobrand.de

Kontakt:

Michael St. Fischer
- Freier Journalist -
Tel.: 07945 / 942 92 49
Fax: 07945 / 942 92 48
Mobil: 0171 / 641 07 08
E-Mail: presse.mf@googlemail.com

Mitglied im DPV e.V.
Schönleberstr. 16
71543 Wüstenrot

