

## 250 Gäste, darunter fünf Versicherungsvorstände, in neuen Räumen in Münster begrüßt



Die Hausmesse in den Räumen der Akkurat anlässlich des 20-jährigen Jubiläums findet großen Anklang.

© Akkurat Financial Service GmbH

**Mit einer eintägigen Hausmesse hat die Akkurat Financial Service GmbH ihren Partnern und den Versicherern eine Plattform für Produktvorstellungen und fachlichen Austausch in lockerer Atmosphäre geboten. Dabei stellte sie auch ihre neuen modern ausgestatteten, lichtdurchfluteten Räumlichkeiten in der ehemaligen Oberpostdirektion in Münster vor. Anlass war das 20-jährige Bestehen des Verbundunternehmens.**

Rund 250 Gäste waren gekommen, um mit der Geschäftsführung und dem Team der Akkurat das Jubiläum zu feiern. Sie zeigten sich beeindruckt von dem Ambiente in dem historischen und denkmalgeschützten Gebäude im Mauritzviertel. Die Büros, Besprechungsräume und Loungebereiche erstrecken sich über drei Etagen, umfassen mehr als 2000 Quadratmeter und sind stilvoll und zugleich funktional gestaltet. Die Vertreterinnen und Vertreter der Maklerunternehmen nutzten die Gelegenheit zur Besichtigung, aber vor allem auch zum Austausch untereinander sowie mit dem Team der Akkurat. Zudem informierten sie sich bei den Produktgebern über neue Angebote.

„Dass sich so viele Partner und auch Versicherungsvorstände Zeit genommen haben und unserer Einladung gefolgt sind, haben wir als Zeichen der Wertschätzung wahrgenommen“, betont Geschäftsführer Timo Dörr. Es sei der Beleg für das gute und vertrauensvolle Miteinander. Das zeigten auch die vielen lebhaften Gespräche. Auch Alexander Breuckmann, ebenfalls Geschäftsführer der Akkurat, blickt mit Freude auf diesen besonderen Tag: „Für uns war es schön, zu spüren, mit wie viel Herzlichkeit unsere Gäste uns beglückwünscht haben und wie familiär die Atmosphäre war.“



Während der Hausmesse tauschen sich die Gäste in großzügigen Loungebereichen aus. © Akkurat Financial Service GmbH

## **Versicherungsvorstände weitgehend einig: Digitalisierung und persönliche Beratung gehen Hand in Hand**

Einen der Höhepunkte des Tages bildete eine hochkarätig besetzte Podiumsdiskussion, an der sich fünf Vorstandsmitglieder namhafter Versicherungen beteiligt haben: Frank Kettner, Vorstand der ALH Gruppe (Alte Leipziger-Hallesche); Kai Kuklinski, Vorstand und Aufsichtsrat im AXA Konzern; Markus Drews, CEO Canada Life; Thomas Lüer, Vorstand HDI Lebensversicherung AG sowie Dietmar Bläsing, Vorstandssprecher der Volkswohl Bund Versicherungen.

Alexander Breuckmann moderierte die illustre Runde und bat gleich zu Beginn um Statements zum Maklervertrieb. „Die Maklerei ist der Königsweg und eine Art Verbraucherschutz in sich,“ fasste Dietmar Bläsing die einhellige Meinung zusammen. Auch beim Thema Digitalisierung herrschte weitgehend Einigkeit und die Vorstände sparten dabei nicht mit Lob. Angesichts der komplexer werdenden Produktlandschaft müsse Digitalisierung vor allem den Maklern dienen. Die Akkurat böte ihren Partnern die Rahmenbedingungen, die ihnen mehr Zeit für die Beratung ihrer Kunden ließe.



Im Innenhof des historischen Gebäudes lauschen die Gäste bei bestem Wetter der Podiumsdiskussion mit fünf Versicherungsvorständen. © Akkurat Financial Service GmbH

Alle Gesprächsteilnehmer halten die Digitalisierung in der Branche für wichtig und wissen zugleich, dass noch viel zu tun ist. Denn „Digitalisierung ist kein Selbstzweck“, so Frank Kettner. Im Mittelpunkt müsse immer die Frage stehen, wem sie dienen soll. „Es geht darum, administrative Hürden abzubauen und vor allem die Kunden mitzunehmen.“ Kai Kuklinski schaut dabei insbesondere auf die junge Generation, die auf digitalen Wegen zu erreichen sei: „Die Branche hat die Kapazitäten und den Willen. Wir investieren jährlich einen dreistelligen Millionenbetrag in die Digitalisierung.“ Auch Thomas Lür gab zu bedenken, dass „die junge Generation bislang erlebt hat, dass es immer bergauf geht und sie denkt eher kurzfristig. Sparen und Vorsorgen sind langfristige Themen, die wir den jungen Menschen näherbringen müssen.“ Markus Drews plädierte für die Onlineberatung, ohne sie zu idealisieren: „Ich bin überzeugt, Roboter sind gut geeignet, um anzuteasern. Wenn es aber um Verträge geht, die 30 oder 40 Jahre und länger Bestand haben, braucht es die persönliche Beratung.“

### **Nachhaltigkeit: große Chance für die Versicherungsbranche**

Über Alexander Breuckmanns Frage, inwieweit das Thema Nachhaltigkeit als Vertriebsansatz zu sehen sei, wurde lebhaft diskutiert. Die Gesprächspartner zeigten sich teils besorgt, teils zuversichtlich. Konsens herrschte darüber, dass der Gesetzgeber gefordert sei, mehr Klarheit zu schaffen. „Nachhaltigkeit ist ein wichtiges Thema und eine gesamtgesellschaftliche Aufgabe. Es muss aber möglich sein, kleine Schritte in Richtung Nachhaltigkeit gehen zu dürfen, ohne, dass Verbraucherschützer einem gleich Greenwashing unterstellen. Manches geht nicht von heute auf morgen“, betonte Dietmar Bläsing. Zugleich „stellt Nachhaltigkeit eine große Chance für die Finanz- und Versicherungsbranche dar. Über die Taxonomie wird in Deutschland und in der EU viel passieren und der Gesetzgeber hat verstanden, dass wir mitsteuern können“, so Kai Kuklinski.



Bildunterschrift s.u.\*

© Akkurat Financial Service GmbH

## Unsicherheiten mit Dienstleistung begegnen

Auch die aktuellen und künftigen Herausforderungen wurden diskutiert. Die Corona-Pandemie habe keine negativen Auswirkungen auf die Branche gehabt, habe sie aber auch nicht zum Krisengewinner gemacht. Der Digitalisierung habe sie allerdings einen Schub gegeben. Breuckmann verwies auch auf die Auswirkungen des Ukraine-Krieges und die damit verbundenen Herausforderungen für Makler und Kunden: „Was sage ich den Kunden, wenn sie angesichts hoher Energiekosten und allgemeiner Teuerungsrate kein Geld für die Altersvorsorge ausgeben wollen?“ Genau darin liege eine große Chance, so Bläsing. „Im Vordergrund sollte nicht der Produktverkauf stehen, sondern die Dienstleistung.“ Es gelte, gemeinsam zu schauen und den Kunden individuell zu beraten, welche Lösung bei seiner Budgetgrenze machbar sei. Frank Kettner stimmte dem zu und ergänzte, dass gerade in Zeiten hoher Unsicherheiten die Digitalisierung genutzt werden müsse. „Nicht, um zu verkaufen, sondern, um seitens der Versicherer kurz und sachlich zu informieren.“ Im nächsten Schritt gehe es um die individuell zugeschnittene, persönliche Beratung durch den Makler.

\*Bildunterschrift: Alexander Breuckmann, Geschäftsführer der Akkurat Financial Service GmbH (3. v.l.) moderiert die Podiumsdiskussion. Die Teilnehmer (v. l.): Dietmar Bläsing (Vorstandssprecher der Volkswahl Bund Versicherungen), Thomas Lürer (Vorstand HDI Lebensversicherung AG), Frank Kettner (Vorstand der ALH Gruppe - Alte Leipziger-Hallesche), Kai Kuklinski (Vorstand und Aufsichtsrat im AXA Konzern) und Markus Drews (CEO Canada Life).



## Das Konzept der Akkurat ist aufgegangen

Auch Thomas Meyer, der Gründer der Akkurat, kam an diesem Tag zu Wort. Im Interview erzählte er, humorvoll und gespickt mit einigen Anekdoten, von den Anfängen im Jahr 2002. „Korrekt, zuverlässig, verbindlich, ehrlich – mit diesen Attributen bin ich vor 20 Jahren angetreten und daraus resultiert der Name Akkurat.“ Meyer ging es von Beginn an um Qualität statt Quantität und darum, die Verbundpartner in ihrer Selbstständigkeit zu stärken. Das Unternehmenskonzept überzeugt – damals wie heute. Wie gut die Unternehmensnachfolge mit Mitarbeitern aus dem eigenen Hause gelungen ist, zeigen die langjährigen Beziehungen zu den Produktgebern und den Verbundpartnern und das drückt sich in den Zahlen aus. Mit inzwischen 190 angeschlossenen Partnerunternehmen gehört die Akkurat zu den größten Verbänden für Versicherungs- und Finanzmakler und verzeichnet einen der höchsten Pro-Kopf-Umsätze. „Ein Grund, das gemeinsam Erreichte zu feiern“, meinen die heutigen Geschäftsführer Dörr und Breuckmann. Und so endete die Jubiläumsveranstaltung mit einem großen Barbecue und Beachatmosphäre in einer Münsteraner Outdoorlocation.

\*Bildunterschrift: Fünf Vorstände namhafter Versicherer zu Gast bei der Akkurat Financial Service GmbH in Münster: v. l.: Dietmar Bläsing (Vorstandssprecher der Volkswohl Bund Versicherungen), Frank Kettner (Vorstand der ALH Gruppe - Alte Leipziger-Hallesche), Alexander Breuckmann (Geschäftsführer Akkurat), Kai Kuklinski (Vorstand und Aufsichtsrat im AXA Konzern), Timo Dörr (Geschäftsführer Akkurat), Thomas Lüer (Vorstand HDI Lebensversicherung AG), Markus Drews (CEO Canada Life).