

## Neue Werteorientierung - Konsequenzen für den Versicherungsvertrieb

**Organisiert vom BusinessForum 21 trafen sich vom 09. bis 11.10.2013 über 120 hochkarätige Persönlichkeiten aus der Versicherungsbranche, Politik, Wirtschaft und Wissenschaft beim Zukunftsforum Assekuranz 2013 in Köln.**

**Organisiert vom BusinessForum 21 trafen sich vom 09. bis 11.10.2013 über 120 hochkarätige Persönlichkeiten aus der Versicherungsbranche, Politik, Wirtschaft und Wissenschaft beim Zukunftsforum Assekuranz 2013 in Köln.**

Spannende Positionen bezogen die Redner aus der Versicherungswirtschaft sowie der Direktor of Commerce & Ads von Google Germany GmbH Herr Zerdick zum Thema »Veränderung und Ausrichtung für Markt - Vermittler - Vertrieb«.

Die kompetent besetzte Runde beim Kaminabend war sich einig, dass im Spannungsfeld zwischen der verstärkten Entwicklung zur ganzheitlichen Beratung und dem serviceorientierten Umgang mit dem Kunden in Verbindung mit den Möglichkeiten des Onlinegeschäfts viele Tausende Existenzen der heutigen Agenturwelt bedroht sind.

Dies gilt vor allem für kleine und kleinste Agenturen, welche oft nicht ausreichend fachlich sowie persönlich qualifiziert sind und dadurch den notwendigen Anforderungen des heutigen und zukünftigen Marktes nicht mehr gerecht werden.

Eine vergleichbare Entwicklung gab es seinerzeit im Handel – dem Vorreiter vieler Entwicklungen – dort starben bis in die achtziger Jahre hinein Tausende von „Tante-Emma-Läden“. Gleichzeitig entstanden mit hoher Geschwindigkeit größere, effizient geführte Einheiten und neue Vertriebsformen. So entwickelten sich z.B. Tankstellen in der Nahversorgung und als Convenience Partner mit Öffnungszeiten teilweise rund um die Uhr.

Die Versicherungswirtschaft reagiert hier unterschiedlich, aber insgesamt noch sehr zögerlich und zurückhaltend auf die sich abzeichnende, vergleichbare Entwicklung hin zu größeren und professionell geführten Vertriebseinheiten, mit einem differenzierten Kundenbetreuungskonzept.

Ein besonderes Augenmerk liegt dabei, wie von Herrn Rütter (VV Provinzial NordWest Holding AG), sowie von den Herren Frank (Vorstand HUK24) und Weikert (Vorstand CHECK24) bestätigt, auf der intelligenten Vernetzung und Nutzung von Online- und Offline-Beratung für den Kunden. Hier gilt nicht entweder oder, sondern vielmehr sowohl als auch. Dabei verstehen sich insbesondere die Anbieter von Vergleichsportalen, wie z.B. CHECK24 auch als Dienstleister für mehr Markttransparenz.

Diese Entwicklung ist eine große Chance für starke Unternehmerpersönlichkeiten und erfordert für die Zukunft ein besonderes Augenmerk bei der Ausbildung hin zum unternehmerischen Agenturinhaber sowie bei der frühzeitig einzusteuernenden Nachfolgeregelung.

Darauf verwies mit Nachdruck ebenfalls der Präsident des BVK e.V. Herr Heinz und stellte das Thema der Nachfolgeregelung als ein zentrales Problem der Branche dar. Umso wichtiger ist es, das Berufsbild des Versicherungsvertreters wieder attraktiv zu machen und auch über neue Geschäftsmodelle nachzudenken. Nur so schafft es die private Versicherungswirtschaft, für die Zukunft auch dem großen sozial- und wirtschaftspolitischen Auftrag gerecht zu werden.

Dies geschieht nicht zuletzt durch eine Initiative des BVK, mit dem Ziel eine stärkere ethische

und moralische Orientierung in den Vordergrund des Berufsbildes zu stellen.

Für Beratungsunternehmen mit hoher Spezialisierung auf die Versicherungswirtschaft, wie Isernhagen & Partner, ist die sich abzeichnende Neuorientierung der Branche eine spannende Herausforderung und ein deutliches Signal dafür, bereits vorhandene Konzepte und intelligente Lösungen zur Marktbearbeitung deutlich schneller zum Einsatz kommen werden. Dabei spielt die Ausbildung von Unternehmerpersönlichkeiten - auch auf Basis der neuen Werteorientierung und das Thema der Nachfolgeregelung eine zentrale Rolle.

Rückblickend betrachtet wurden die wahren Erfolgsgeschichten bei allen Vertrieben der Versicherungswirtschaft von motivierten und starken Persönlichkeiten geschrieben. Diese zu entwickeln, auf die anspruchsvollen Aufgaben der Führung von großen Einheiten vorzubereiten und zu begleiten ist die Mission von Isernhagen & Partner.

Autoren: Michael St. Fischer (freier Journalist DPV), Joachim Isernhagen