

## Gastbeitrag: Als Versicherungsmakler erfolgreich mit Kfz? Geht das?

**Was bedeutet erfolgreich? Wenn Sie darunter verstehen, mit zwei Kundenabschlüssen den Monatsverdienst gesichert zu haben, werden Sie mit Kfz nie das Gefühl bekommen, erfolgreich zu sein. Aber damit liegen Sie in der heutigen Versicherungswelt auch falsch.**

**Was bedeutet erfolgreich? Wenn Sie darunter verstehen, mit zwei Kundenabschlüssen den Monatsverdienst gesichert zu haben, werden Sie mit Kfz nie das Gefühl bekommen, erfolgreich zu sein. Aber damit liegen Sie in der heutigen Versicherungswelt auch falsch. Denn spätestens seit diesem Jahr sind die Zeiten vorbei, in denen nur der Abschluss zählt, nicht aber die betriebswirtschaftliche Betrachtung jeder Beratungsleistung.**

Erfolg definiert sich zunehmend darin, effizient den vom Kunden gewünschten Versicherungsschutz anbieten zu können. Das bedeutet für die aufgewendete Beratungszeit einen Gegenwert zu erhalten. Haben Sie sich schon einmal Gedanken dazu gemacht, welchen Stundensatz Ihre Beratung wert ist? Gerade bei Standardprodukten wie einer Kfz-Versicherung heißt dies, schnell und ohne großen Aufwand, ein Angebot unterbreiten zu können und – wenn dieses für den Kunden passt – ebenso schnell einen Abschluss durchführen zu können.

Gelingt es dann, innerhalb eines Zeitraums von 15 Minuten einen Umsatz in Höhe von 25 Euro zu erzielen, sprechen wir schon von einem Stundenlohn in Höhe von 100 Euro. Die 25 Euro entsprechen übrigens der Courtage eines wettbewerbsfähigen Versicherers für den Durchschnittsversicherungsbeitrag. Je nach Vergütungsmodell lässt sich der Stundenlohn durchaus noch steigern.

Die für dieses Arbeiten notwendige Effizienz entsteht nicht dadurch, dass man klassische Papierangebote verwendet. Sie beruht darauf, möglichst papierfrei zu arbeiten und auf elektronische Abwicklungswege zu setzen. Der gesamte Vermittlungsprozess muss sogar darauf beruhen. Denn der Kunde duldet immer weniger lange Bearbeitungszeiten; das Internet ist auch für ihn nur einen Klick entfernt. Ich kenne inzwischen viele Makler, die sich darauf eingestellt haben und damit erfolgreich im Jahresendgeschäft sind. Die am Ende des Wechselgeschäfts auch tatsächliche Einnahmen erzielen und nicht nur Vergleiche gerechnet haben. Wie in vielen Bereichen kommt es auf die richtigen Arbeitsabläufe und „Werkzeuge“ an, um erfolgreich zu sein.

Aber nicht nur der direkte Ertrag ist in die Betrachtung mit einzubeziehen. Auch ein mögliches Folgegeschäft ist interessant. Als Makler verfügen Sie über die gesamte Palette des Produktspektrums. Nutzen Sie diese für weitere Beratungsansätze wenn das Auto versichert ist und das neue Jahr beginnt. Einer unserer Makler hat einmal die wahre Aussage getroffen: „Viele reden nur über Zusatzgeschäft, ich rufe den Kunden an, berate ihn und mache es.“

Das Kfz-Geschäft nur als notwendiges Übel zu betrachten ist angesichts des Stresses im November und Dezember sicherlich der einfachere Weg. Der führt aber schnell am Kunden vorbei. Und damit an der Möglichkeit erfolgreich zu sein.

[Tobias Haff](#) ist seit 15 Jahren mit den Themen Internet und Finanzen verbunden. Seit 2008 hat er als Geschäftsführer die [PROCHECK24 GmbH](#) im Vermittlermarkt etabliert.