

Versicherungs wirtschaft heute

TAGESREPORT

pma: "Starker Unterschied zu klassischen Pools"



12.09.2016 – Mit 57 Angestellten und rund 1.700 betreuten Maklern sowie Agentur-Inhabern erwirtschaftete der Maklerpool pma mit Sitz in Münster im Geschäftsjahr 2015/2016 einen Jahresumsatz von 24,01 Mio. Euro. *VWheute* sprach exklusiv mit dem Geschäftsführer und Eigentümer, **Bernward Maasjost**, über die "Stellung der pma am Markt".

VWheute: *Worin sehen Sie die von Ihnen beschriebene "Führende Stellung der pma am Markt"?*

Bernward Maasjost: Die Kombination aus Technik und Beratungskompetenz unterscheidet die pma stark von klassischen Pools. Höchste Ansprüche an Technik, Produkte, Lösungen, Referenzen und unsere Unterstützung für die angeschlossenen Kooperationspartner zeichnen das Angebot der pma aus. Dazu kommen unsere solide wirtschaftliche Stabilität und die Transparenz bei der Veröffentlichung des Jahresabschlusses.

VWheute: *Was verstehen Sie unter Service-Optimierungen?*

Bernward Maasjost: Darunter verstehen wir einen kontinuierlichen Prozess in allen Bereichen. Denn die führende Stellung der pma erklärt sich durch die Beschäftigung hochqualifizierter und engagierter Experten mit breitem Know-how in der Versicherungs- und Finanzbranche, eine umfassende Produktpalette über alle Sparten in den Bereichen Versicherungen, Kapitalanlagen und Finanzierungen, optimale Technologielösungen sowie, jeweils unter höchsten Qualitätsgesichtspunkten, das Zusammenspiel aus Technologie, Expertise und dem Engagement der Mitarbeiter.

VWheute: *Was erwarten Sie sich von einer einheitlichen DIN-Norm für Berater?*

Bernward Maasjost: Sie schafft Transparenz für den Kunden. Damit werden die Beratungsinhalte nachvollziehbar.

VWheute: *Wie können einheitliche Standards individuelle Kundenansprüche und individuellen Versicherungsschutz erfüllen?*

Bernward Maasjost: Bei der Anwendung der heutigen DIN Spec 77222 wird die Situationsanalyse nach den Zielen und Wünschen des Kunden erstellt. Erlauben Sie mir, dass ich zur Verdeutlichung eine Analogie zur Medizin herstelle. Das „Blutbild“ wird nach festgelegten Regeln und unter Berücksichtigung der Situation des „Patienten“ ermittelt. Die Therapie erfolgt durch den Beratungs- und Produktauswahlprozess.

VWheute: *Wie unterscheidet sich Ihre neue hybride Berichtsplattform von denen am Markt üblichen?*

Bernward Maasjost: Die Plattform "prima beraten" verbindet die elektronische Kundenakte – nach heutigem Verständnis ein Insurtech-Angebot – mit Beratungslogiken nach DIN Spec 77222.

VWheute: *Die Anbindungszahl an Pools geht deutlich zurück. Gibt es zu viele Maklerpools und wird es Ihrer Meinung nach eine Konsolidierung am Maklerpool-Markt geben?*

Bernward Maasjost: Ein Konsolidierungsprozess in diesem Geschäftsmodell ist nicht zu übersehen. Die weitere Entwicklung wird dies weiter vorantreiben.

VWheute: *Nach der Übernahme Ihres Pools durch die Prudential, holten Sie sich einige Jahre später pma zurück. Was waren die Beweggründe für diesen Sinneswandel?*

Bernward Maasjost: Die Übernahme erfolgte 2002. Ich habe die pma nach fünf Jahren in der Zusammenarbeit mit Prudential 2007 verlassen. 2011 ergab sich für mich eine sehr besondere Situation in Folge der guten Kontakte zur Prudential, so dass der "Rückkauf" sich als sehr interessante Investitionsmöglichkeit darstellte.

Die Fragen stellte VWheute-Korrespondent **Wolfgang Otte**

Bild: Bernward Maasjost, Geschäftsführer und Eigentümer des Maklerpools pma. (Quelle: pma)

© Verlag Versicherungswirtschaft GmbH