

Branchenwandel: Vom Produkt- zum Konzeptverkauf [pma:]: Versicherungsmakler müssen umdenken

Münster, 31. Oktober 2016. Die vergangenen Jahre waren für die Versicherungsvertriebe turbulent. Der Transformationsprozess begann im Mai 2007 mit der Umsetzung der EG-Richtlinie zur Versicherungsvermittlung.

Die aufwendigen Beratungs-, Begründungs- und Dokumentationspflichten sind für Makler und Vertriebe erheblich und verlangen ein tiefes Verständnis der Materie. Hinzu kam die Null-Zinspolitik der Europäischen Zentralbank, die es den Versicherern schwermacht, traditionelle Produkte wie die Lebensversicherung als attraktive Altersvorsorge zu positionieren. „60 Jahre gab es auf dem deutschen Versicherungsmarkt kaum Veränderungen, nun kommen sie als Donnerschlag“, so **Dr. Bernhard Maasjost**, Geschäftsführer der [pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH, „und nicht jeder Versicherungsvermittler kommt mit diesen Anforderungen zurecht. Das geforderte Produkt-Know-how und Versicherungsverständnis, gepaart mit Beratungskompetenz sowie dem Wissen um die Haftung für jeden abgeschlossenen Vertrag, haben den Druck auf die Vertriebe massiv erhöht und überfordern zugleich viele. Gerade alteingesessene Makler hadern. Über Jahrzehnte gepflegte Bestände sind kaum noch das Papier wert, auf dem sie stehen.“
Alles neu, alles

anders - doch die Zeit des Verkaufs einzelner Versicherungen ist nach Ansicht von Dr. Maasjost endgültig vorbei - schon aus Haftungsgründen.

Es gilt nunmehr, ganzheitlich zu beraten. Gut für die Verbraucher, aufwendig für die Vertriebe. Gute Maklerpools wie die [pma:] bieten darum computerbasierte Tools an, die viele der zeitaufwendigen Dokumentationsprozesse automatisieren. Auch unterstützen sie bei der systematischen Bedarfsermittlung, so dass der Makler seiner Beratungs- und Begründungspflicht vollumfänglich nachkommt. Die aufwendige Angebotseinholung erfolgt ebenfalls computergestützt. Doch die sinnvolle Nutzung gelingt nur, wenn die Anwender über das notwendige Know-how verfügen und die „Spreu vom Weizen“ unterscheiden können. „Nicht jeder Maklerpool kann das bieten, was er verspricht“, weiß Dr. Maasjost und fordert darum „die Entwicklung und Vereinheitlichung der Standards in der Beratung für Finanzdienstleistungsprodukte.“ Die [pma:] setzt beispielsweise das Regelwerk der DIN Spec 77222 - „Standardisierte Finanzanalyse für den Privathaushalt“ - ein. Als Mitinitiator der ersten Stunde weiß Dr. Maasjost, dass diese Initiative für viele einen Paradigmenwechsel in der Versicherungsberatung darstellt, denn der Einsatz der DIN-Norm schafft Transparenz und sorgt für qualifizierte Beratung. Doch die beste Norm, die größte Transparenz oder die komplexeste Software können nur dann zum Vorteil für alle werden, wenn die Berater damit umzugehen wissen. „Wer als Makler am Markt bestehen will, muss sich mit viel Know-how den neuen Anforderungen stellen. Es gilt, gemeinsam mit den Kunden langfristige Versicherungskonzepte, am individuellen Bedarf und den Möglichkeiten ausgerichtet, zu erarbeiten.“, weiß Branchenkenner Maasjost. „Diese müssen kontinuierlich an die sich ändernden Lebensumstände angepasst werden. Nur wer es schafft, den Weg vom Produktverkauf - hin zu Konzeptverkauf zu

meistern, wird langfristig als Makler Erfolg haben“.

[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH

Als finanziell solider und wachstumsstarker Partner unterstützt [pma:] Makler, Mehrfachagenten und Vertriebsorganisationen. In den Bereichen Lebens-, Kranken- und Sachversicherung sowie bei Kapitalanlagen bietet [pma:] fundierte und fachlich hoch qualifizierte vertriebliche Unterstützung sowie innovative Technologien, die den Berateralltag optimal unterstützen. Das Unternehmen ist selbständig, konzernunabhängig und bundesweit tätig. Mit 57 Angestellten und rund 1.700 betreuten Maklern sowie Agenturinhabern erwirtschaftete die [pma:] 2015/2016 einen Jahresumsatz von 24,01 Mio. EUR. Die [pma:] wurde 1983 in Münster gegründet und entwickelte sich schnell zu einer anerkannten Adresse. Immer am Bedarf der Kooperationspartner orientiert, wird die Angebotspalette regelmäßig erweitert und angepasst. Die führende Stellung der [pma:] erklärt sich durch die Beschäftigung hochqualifizierter und engagierter Experten mit breitem Know-how in der Versicherungs- und Finanzbranche, einer umfassenden Produktpalette über alle Sparten in den Bereichen Versicherungen, Kapitalanlagen und Finanzierungen, optimalen Technologielösungen sowie dem Zusammenspiel der hohen Qualität aus Technologie, Expertise und Engagement der Mitarbeiter.

Weitere Informationen:

[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH

Katarina Orlovic

Wilhelm-Schickard-Str. 2

48149 Münster

Tel.: 0251 384 5000 140

Fax.: 0251 384 5000 235

korlovic@pma.de