



PCP-Newsletter 07/2018

Wenn der Vermittler den Versicherer wechseln will... (Teil 2)

Im ersten Teil haben wir uns eingehend mit den wichtigen Zahlen, Daten und Fakten beschäftigt, die als Grundlage für einen beabsichtigten Wechsel innerhalb der Ausschließlichkeit analysiert werden müssen. Die beiden entwickelten Fragenkataloge bilden auch die Basis für einen beabsichtigten Wechsel vom Einfirmenvertreter hin zum Maklerstatus. Dies ist aber nur als „Einstiegsübung“ zu verstehen. Künftig als Makler tätig sein zu wollen, erfordert ein wesentlich größeres und umfassenderes Pflichtenheft, als der Wechsel innerhalb der Ausschließlichkeit.

Mehr als fünftausend Einfirmenvertreter bekunden ihr Interesse am Maklerstatus. Interesse zu bekunden heißt aber lange noch nicht, diesen Schritt in nächster Zeit auch zu gehen. Aber jeder Einzelne, der diesen Weg heute oder morgen gehen will, sollte die anstehenden Hausaufgaben mit größter Sorgfalt erledigen. Auf keinen Fall sollte eine so schwerwiegende Entscheidung „übers Knie gebrochen werden“. Ausreichend Zeit und gründliche Planung des Vorhabens sind absolute Erfolgsvoraussetzungen.

Gehen wir gedanklich diesen Weg mit der fiktiven Agentur Hartmann, um auf die zu bedenkenden Fragen und Probleme eine erste Antwort zu geben. Die durchschnittlichen Provisionseinnahmen der letzten drei Jahre lagen bei ca. 275.000 Euro per anno. Mit Beginn der Aufnahme der Tätigkeit als Makler (die Zeit zwischen Kündigung und neuer Tätigkeit lassen wir hier bewusst weg, gehört aber im konkreten Einzelfall zum Szenario hinzu), sind die Einnahmen also auf Null gestellt, obwohl Betriebskosten und Lebenshaltungskosten im gewohnten Umfang weiter bestehen. Deshalb braucht es von Anfang an einen detaillierten Businessplan, der Schritt für Schritt die notwendigen Zielstellungen beschreibt. Herzstück des Businessplans ist dann der Liquiditätsplan über die nächsten drei - besser fünf – Jahre, um das Vorhaben auch jederzeit im Griff zu haben.

Optionen kennen und bewerten

Damit die Inhalte des Businessplans gründlich erarbeitet werden können, braucht es Kenntnis über die Optionen im Markt und eine fachliche Bewertung. Vom Grundsatz gibt es drei Optionen, sprich Lösungsansätze: die Einzel-Lösung, die Verbund-Lösung und die Pool-Lösung. Weitere Misch- und Kombinationsmöglichkeiten machen das Vorhaben nicht einfacher. Bei der Einzel-Lösung müsste unsere Agentur Hartmann mit jedem gewünschten Versicherer eine eigene Courtagevereinbarung und Zusammenarbeit erreichen, eine Konstellation, die unter den heutigen Marktbedingungen nur schwer umzusetzen sein wird. Deshalb ist dieser Weg nur im Einzelfall zu empfehlen. Von weiteren Hürden wird nachher noch zu berichten sein.

Die Verbund-Lösung ermöglicht es Herrn Hartmann von Beginn an mit vielen Versicherern (in der Regel zwischen 15 und 60 Versicherer) ein direktes Vertragsverhältnis mit allen Rechten am Kundenbestand zu haben. Hier gibt es ausgewiesene erfolgreich tätige Player im Markt, die den Umstieg professionell begleiten und auch mit Umfinanzierungsmodellen hilfreich zur Seite stehen. Unterstützung in allen wesentlichen Bereichen ist hier gelebte Praxis.

Bei der Pool-Lösung ist formaljuristisch der Pool im Besitz des Kundenstamms, was einige Pools aber durch zusätzliche Regelungen abfedern wollen. Hier ist aber genaue Prüfung des Einzelfalles angesagt. Die Vorteile liegen im großen Marktzugang im Privatkundengeschäft und einer Vielzahl von Deckungskonzepten und Unterstützungsangeboten.

Wie die Finanzierung sicherstellen?

Das Hauptproblem eines geplanten Wechsels zum Makler ist aber die Frage: „Wie finanziere ich dieses alles?“. Unterstellen wir bei der Agentur Hartmann das 180.000 Euro aus der Bestandsprovision und 95.000 Euro aus der Abschlussprovision kommen. Was kommt im Liquiditätsplan für die nächsten drei bis fünf Jahre an Abschlussprovision zur Anrechnung und dies kalkuliert nach Worst-Case, Normal-Case und Best-Case. Die Differenz wäre jeweils zu finanzieren. Bei der Bestandsprovision unterstellen wir für S/H/U/RS eine Million Bestandsprämie bei einer laufenden Provision von X%. Umgedeckt werden im Worst-Case 50%, im Normal-Case 60% und im Best-Case 70% des Bestandes innerhalb von drei Jahren. Bei einer Courtage von Y% (unterstellt wird Y ist größer als X) lässt sich der Finanzierungsbedarf leicht errechnen. Dies muss dann für alle anderen Bestände ebenso ermittelt werden.

Umso grösser die Differenz zwischen den Faktoren X und Y desto kürzer der Finanzierungszeitraum, umgekehrt heißt das, umso kleiner die Differenz zwischen X und Y desto länger der Finanzierungszeitraum. Danach steht dann der Finanzierungsbedarf für die nächsten Jahre fest.

Hier kommt jetzt wieder die Verbund-Lösung ins Spiel, weil es etablierte Partner gibt, die Vorfinanzierungen durch Courtageerhöhungen in der Umdeckungszeit, Zwischenfinanzierungen und Teilfinanzierungen anbieten und damit eine sichere Kalkulationsbasis schaffen. Sollte dann noch ein Finanzierungsdefizit bestehen und Herr Hartmann keine Sicherheiten für einen Zwischenkredit aufbringen können oder wollen, gibt es am Markt noch die Alternative auf eine Bürgschaft zurückzugreifen, wo derzeit ca. 1,8% Zinsen vom Kreditbetrag fällig werden.

Weitere Herausforderungen

Neben dem zentralen Finanzierungsthema gibt es aber noch eine Reihe von weiteren Themen zu bedenken. Der erhoffte größere Freiheitsspielraum geht auch mit einer größeren unternehmerischen Herausforderung einher. Hat sich in der Vergangenheit um Themen wie Schulung, regelmäßige Informationen, IT-Unterstützung und vieles mehr der Vertragspartner gekümmert, so muss sich Herr Hartmann um all diese Dinge selbst kümmern. Allein die Frage, reicht das Wissen und die Kompetenz der Mitarbeiter für die neue Aufgabenstellung aus, bedarf konkreter Antworten und Lösungen. Reicht die eigene Qualifikation für eine Maklertätigkeit aus, oder muss hier nachjustiert werden, ist eine weitere Frage. Eines ist an dieser Stelle ganz besonders hervorzuheben: Mit einem Wechsel zum Maklerstatus löse ich keine eventuell vorhandenen Effizienzprobleme in meinem Vermittlerbetrieb. Diese sollten besser vorher gelöst werden. Auch verlangt der Wechsel höhere Führungsqualitäten und ein tieferes betriebswirtschaftliches Know how des Unternehmensinhabers. Wie die größeren Haftungsfragen durch effizientere Prozesse und der Erhöhung der Qualität aller Mitarbeiter in den Griff zu bekommen sind, ist eine weitere Herausforderung.

Bei all diesen, nur kurz skizzierten, Herausforderungen und noch vielen weiteren Themen stellt sich die Frage: Wie an die vielfältigen Themen herangehen und diese bearbeiten? Eine unternehmerische Herangehensweise wäre es, sich Kompetenz für einen definierten Zeitraum ins Haus zu holen, z. Bsp. durch einen akkreditierten BVK-Unternehmerberater. Da die Förderprogramme von Bund und Länder die Erstellung eines Businessplans vor Entscheidung und die Zeit nach Gründung eines Maklerunternehmens durch attraktive Bedingungen unterstützen, ist es nur noch eine Frage der persönlichen Entscheidung, den richtigen Weg zu gehen.

Hartmut Pfaffinger
Experte für die Entwicklung von Vermittlerbetrieben