

# versicherungs magazin

Für Finanzdienstleistungen und Vertrieb

12 | 2019

## DKM

Neues Outfit, viel Input,  
altbekannte Sorgen Seite 26

## FinVermV

Vermittler stärker  
in der Pflicht Seite 47

## Maklerverwaltungssoftware

Gute Technik für  
Betriebe existenziell Seite 54

## Status

# Wenn es Zeit für den Wechsel ist



# Wenn es Zeit für einen Wechsel ist

---

Raus aus der Ausschließlichkeit, Neustart als Makler. Mit diesem Gedanken tragen sich viele Vertreter. Doch wie und wo anfangen? Die Gründe, weswegen diese sich für einen Statuswechsel entscheiden, sind vielschichtig. Aber ein derartiger Schritt muss gut überlegt sein, eine langfristige Planung ist ein absolutes Muss. Aber es gibt kompetente Unternehmen, die hier Hilfestellung bieten.





Ende September 2019 waren 199.232 Versicherungsvermittler und -berater im Versicherungsvermittlerregister eingetragen. Davon 119.271 gebundene Versicherungsvertreter und 46.371 Versicherungsmakler (siehe Grafik auf Seite 19). Und wie sahen diese Zahlen zum Beispiel vor rund acht Jahren aus, Anfang 2011? Zu diesem Zeitpunkt waren noch 263.452 Versicherungsvermittler registriert. Sie veranschaulichen das immer wieder thematisierte „Vermittlersterben“. Sie zeigen aber auch, dass es zwischen gebundenen Vertretern und Maklern immer wieder zu Verschiebungen kommt, meist von der Ausschließlichkeit (AO) zur Maklerschaft.

Auch eine aktuelle Studie von Swiss Life, die „Swiss Compare Vermittlerstudie“, zeigt, dass grundsätzlich viel Bewegung im Markt ist. In dieser Analyse wurde unter anderem ermittelt, dass die Vermittler die Chancen des Marktes sehr unterschiedlich bewerten und dementsprechend unterschiedliche Schlüsse ziehen und Entscheidungen treffen, so auch zu einem Statuswechsel. So glauben beispielsweise 20 Prozent der Vermittler, dass ihre Marktchancen besser sind als vor zwölf Jahren, doppelt so viele, also 40 Prozent, sind davon überzeugt, dass ihre aktuellen Chancen schlechter sind als vor zwölf Jahren.

Viele der Befragten nehmen diese Situation zum Anlass, im kommenden Jahr Veränderungen anzugehen. So wollen 18 Prozent eine strategische Partnerschaft eingehen, 21 Prozent ihr Geschäftsfeld erweitern, 23 Prozent ihr Produktportfolio erweitern und 16 Prozent wollen sich anderweitig verändern – so vielleicht auch ihren Status verändern.

„Bin Ausschließlichkeitsvertreter, suche neutralen Dienstleister, der mich beim Umstieg ins Maklerleben unterstützt“ oder „Will mich als Makler registrieren und benötigte Hilfe“, so oder ähnlich lauten die Wünsche von Wechselwilligen gegenüber Dienstleistern wie der Status GmbH. Das Regensburger Unternehmen unterstützt werdende und neu

registrierte Versicherungsmakler bei ihrem Einstieg in die oder dem Umstieg in der Branche.

Warum wechseln viele Vertreter von der AO in den Maklerstatus, was versprechen sie sich von diesem Neustart? Sie können ihren Kunden eine größere Produktauswahl anbieten und genießen bei diesen ein höheres Ansehen, der Bestand



*„Ein Wechselwilliger verlässt oft den sicheren Hafen der Ausschließlichkeit und stürzt sich in die freie Wildnis des Maklers.“*

Thomas Suchoweew, Geschäftsführer der Suchoweew Consulting GmbH & Co. KG, Gundelsheim

gehört ihnen, sie sind unabhängig und es winken meist eine höhere Courtage sowie höhere Provisionen. Aber ein Statuswechsel muss gut vorbereitet sein und sollte möglichst nicht alleine in Angriff genommen werden. Dafür gibt es Dienstleister, nicht viele, aber diejenigen, die hier aktiv sind, sind es schon viele Jahre und verstehen ihr Geschäft. So die Ibras GmbH aus Neuenhagen ([www.ibras.de](http://www.ibras.de)), die Status GmbH aus Regensburg ([www.statusgmbh.de](http://www.statusgmbh.de)), die Suchoweew Consulting GmbH & Co. KG aus Gundelsheim ([www.suchoweew.de](http://www.suchoweew.de)) oder die vfm Gruppe aus Pegnitz (<https://vfm-makler.de>). Auch einige Maklerpools können beim Statuswechsel behilflich sein, sind aber nicht immer mit den rechtlichen Besonderheiten vertraut (Rechtstipps liefert der Infokasten auf S. 18). Und solche Dienst-

werden. Und last, but not least ist eine derartige Existenzgründung immer mit einer gewissen Unsicherheit verbunden. Und welchen Service bieten solche Dienstleister – wie auch die vfm-Gruppe?

- Rechtliche Beratung (Prüfung des Agenturvertrages),
- Rentabilitätsprüfung (betriebswirtschaftliche Analyse),
- finanzielle Starthilfe (finanzielle Planungssicherheit in der Startphase),
- Konzept zur Bestandsumdeckung (individuelle Bestandsanalyse, effektive Vertragsumdeckung),
- fachliche und organisatorische Unterstützung (Beantragung für IHK-Registrierung, Verhandlung mit Produktpartnern),
- IT/Maklerverwaltungsprogramm (Qualitätssicherung durch die Automatisierung der Prozesse),
- individuelles Marketingkonzept,
- eigene Lizenz für ein Maklerverwaltungsprogramm,
- Gruppenverträge mit diversen Sonderkonditionen.

Wer von der Ausschließlichkeit in die Maklerschaft wechselt, betritt oft absolutes Neuland und muss vollkommen umdenken. „Denn der Wechselwillige verlässt den sicheren Hafen der Ausschließlichkeit und stürzt sich in die freie Wildnis des Maklers“, beschreibt Thomas Su-

## Kompakt

- Die Anforderungen an Ausschließlichkeitsvermittler steigen zunehmend. Das lässt viele an einen Statuswechsel denken.
- Dienstleister können hier helfen. Davon gibt es nicht viele. Diese bieten aber viel.
- Wer umstiegen will, sollte frühzeitig in die Planung einsteigen.



## Rechtliche Aspekte des Statuswechsels – Tipps von Rechtsanwalt Jürgen Evers

Vor dem Wechsel sollte der Handelsvertreter (HV) genau überlegen, welche Werte er aufgibt: Kann er einen Ausgleichsanspruch geltend machen oder nicht? Hat er einen begründeten Anlass zur ausgleichserhaltend qualifizierten Kündigung (§ 89b Abs. 3 Nr. 1 HGB)? Sinnvoll ist es auch, eine Strategie zu entwickeln, wie das VU zur Kündigung veranlasst werden kann, ohne dass der HV Wettbewerb macht oder sich sonst vertragswidrig verhält, denn der Ausgleich kann als Finanzierung für die neue Tätigkeit dienen.

**Der HV sollte genau prüfen, welchen Weg er einschlägt:**

- Der HV sorgt für sich allein und versucht es über Pools,
- Der HV schließt sich einem Maklerunternehmen an,
- Der HV schließt sich einer speziellen Vertriebsorganisation an, die ihn beim Wechsel begleitet,
- Der HV schließt sich einem Maklerverband an,
- Der HV tritt in einen Maklervertrieb ein (hier bleibt er HV, kann aber Maklerleistungen anbieten).

Der HV sollte davon ausgehen, dass eine Organisation ihm

keine Überbrückungszahlungen leistet; das ist jedenfalls selten und die Modelle, die praktiziert worden sind, unseriös oder nicht solide kalkuliert.

**Welche Fallstricke bestehen:**

- Einwilligungserklärungen der dem HV persönlich bekannten Kunden per Telefon oder E-Mail sind erforderlich,
- Kundenbesuche sind daher unumgänglich,
- Bei der Verarbeitung von Kundendaten aus dem „Gedächtnis“ sind die DSGVO-Bestimmungen zu beachten-

**Welche Fehler AOler machen:**

- Bestandsdaten vom Server des VU laden oder exportieren, was der Versicherer nachweisen kann,
- Kunden schon vor Vertragsende aktiv kontaktieren. Für gewöhnlich kann der HV abwarten, bis das Schreiben des VU kommt, das seinen Nachfolger ankündigt. Dann kommen die Kunden auf ihn zu,
- Bestandslisten abarbeiten.
- Maklervollmachten und -verträge von Kunden vor Beendigung des Vertretervertrages einholen

choweew, Unternehmensberater und Vorstand des „Makler Nachfolger Clubs“, prägnant die Situation.

In diesen Club sind Spezialisten vertreten, die bei der strategischen Nachfolgeregelung helfen. Der Club vertritt die Interessen des Bestandsinhabers bei der Suche eines Nachfolgers und unterstützt diesen bei der Nachfolgeregelung. Suchoweew ist dort auch aktiv. Der Service des Makler Nachfolger Clubs kostet 150 Euro pro Jahr. Der Club ist ein Verein und die Vorstände des Vereins arbeiten alle ehrenamtlich, folglich wird in diesem Rahmen an einem wechselbereiten AOler kein Geld verdient. Die Kaufinteressenten werden Clubmitglieder und erhalten kontinuierlich Informationen zu unterschiedlichen Firmen.

Das heißt genau: Wenn ein Unternehmen zum Verkauf ansteht, schreiben die Club-Lenker ein Exposé. Und wenn ein Mitglied Interesse an einem Unternehmen bekundet, begleitet es der Makler Nachfolger Club auch bei den Verhandlungen mit und der Übernahme des Unternehmens. Wenn der Kaufinteressent während der Kaufabwicklung noch ei-

nen Rechtsanwalt kontaktieren muss oder einen Notarvertrag benötigt, entstehen natürlich weitere Kosten. Aber auch hier hat der Club Spezialisten an der Hand. Zu diesen gehören beispielsweise so bekannte Namen wie die Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte aus Hamburg und der Versicherungsberater und VM-Autor Rudi Lehnert aus Nürnberg.

Das Club-Mitglied Suchoweew denkt nicht nur an die grundsätzlichen Veränderungen, die auf den Neustarter zukommen, sondern auch an Dienstleister, die diese Situation manchmal ausnutzen, „um sich den Ausschließlichsvertreter einzuverleiben. Hier gibt es schon den ein oder anderen Scharlatan, der versucht, den Neuen abzuwerben“.

### Kauf einer eigenen GmbH

Diese Erfahrung hat ihn bewogen, den ausstiegswilligen AOlern ein besonderes Angebot zu unterbreiten: I-Switch. Hier kauft der Ausstiegswillige eine eigene GmbH. Ein derartiges Modell erspart dem wechselwilligen Ausschließlichsvertreter jede Menge Arbeit, ist Suchoweew überzeugt. Denn diese Gesellschaft ver-

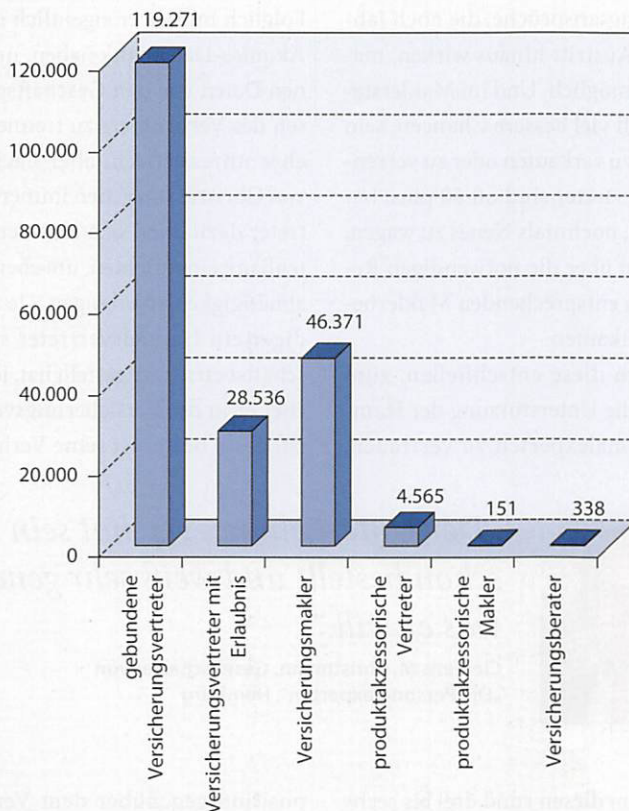
fügt nicht nur über ein eigenes Maklerverwaltungsprogramm, sondern auch über diverse Anbindungen sowie einen funktionierenden Innendienst. „Für einen ehemaligen AOler ist dieser Weg am besten zu kalkulieren, denn er kann sehen, wie viele Einnahmen, wie viele Kunden die Gesellschaft hat.

Und wie sieht der Service von Advila, dem Dienstleister von Suchoweew und seinem Partner Oliver Petersen, konkret aus? „Einen Tag sind wir bei dem wechselwilligen Kandidaten vor Ort, schauen uns an, wie er aufgestellt ist, welche Schwerpunkte er hat. Im Anschluss erstellen wir mit und für ihn ein Anforderungsprofil“, skizziert Suchoweew die Vorgehensweise seines Unternehmens.

Wie lange der Umstieg dauert und wie einfach oder komplex ein derartiger Statuswechsel abläuft, hängt laut Suchoweew von diversen Faktoren ab: Ein wichtiger Aspekt ist das aktuelle Einkommen. Verdient der AOler zum Beispiel 200.000 Euro im Jahr, muss ein gleichwertiges Unternehmen gefunden werden, das ebenso viel abwirft und zwar nach Abzug von Finanzierung, Tilgung sowie diver-



Aktuelle Zahlen des Versicherungsvermittlerregisters



Quelle: DIHK Service GmbH

© VM-Grafik

sen anderen Kostenfaktoren. Auch die Lage ist ein Aspekt, der nicht unterschätzt werden darf. Sucht der Wechselkandidat ein Unternehmen in Ballungsräumen oder in finanzstarken Städten wie Wiesbaden, Frankfurt am Main oder München, kann es schon schwierig sein, ein passendes Objekt zu finden.

Schwierig ist natürlich schon der Anfang. Will ein Außendienstmitarbeiter sein Unternehmen verlassen und künftig als Makler arbeiten, stößt er in den meisten Fällen auf heftigen Widerstand, wirft ihm das Versicherungsunternehmen „diverse Knüppel zwischen die Beine“ oder „lässt ihn aushungern“. Denn sein Vorhaben, seine bisherigen guten Kundenkontakte einfach mitzunehmen, aus der AO „einfach Bestände rauszuziehen“, will der Versicherer natürlich verhindern.

Um hier rechtlich auf der sicheren Seite zu sein, setzt Suchowew nicht unbedingt auf Juristen, auf Rechtsanwälte,

sondern auf Profis aus der Personalberatung beziehungsweise Personalvermittlung. Der Grund: Diese Experten haben kontinuierlich mit derartigen Umzügen zu tun. Denn diese Spezialisten „müssen sich ja auch um Wechsler von der Axa zur Barmenia kümmern“, führt Suchowew als Beispiel aus der Praxis an. Auch die Personalexperten wüssten um die rechtlichen Fallstricke, wüssten, wo man dem ehemaligen oder Noch-Arbeitgeber keine Angriffsfläche bieten dürfe.

„Die Personalexperten“ aus Hamburg sind ein derartiges Serviceteam, spezialisiert auf den Finanzdienstleistungs- und IT-Sektor, und mit diesen arbeitet Suchowew eng zusammen. Im Finanzdienstleistungs-Sektor bedienen sie alle vier Segmente: die Bank, die Bausparkasse, die Versicherungsgesellschaft sowie den Finanz- und Versicherungsmakler. Der Anspruch des Dienstleisters besteht darin, für seine Kunden eine „Mehrwert-

situation“ zu schaffen. Das bedeutet für den Handelsvertreter eines Versicherers, der zum Makler werden möchte, dass der Übergang vor allem legal und rechtssicher abläuft. Nach Aussage von Clemens M. Christmann, Gesellschafter bei den Personalexperten, „wird diese Dienstleistung in einem immer stärker umkämpften Marktumfeld gerne angenommen – ein Zusatzservice, den nicht alle Personalberatungsunternehmen anbieten“.

Das Hamburger Personalunternehmen hat bei sechs Personalberatern über 200 Mandanten pro Jahr, die es bei einem Statuswechsel begleitet. In den vergangenen zehn Jahren hat sich diese Zahl nur marginal nach oben oder unten bewegt, somit ist diese Anzahl ein Durchschnittswert. Doch Christmann betont, dass bei einer Statusbetreuung „nicht die Anzahl der Kandidaten das Thema ist, sondern der Aufwand, den ein Personalberater für eine derartige Begleitung heute betreiben muss, angefangen von der Recherche bis zur Vertragsunterschrift“.

Ein besonderes Projekt konnte sein Haus in der jüngsten Vergangenheit betreuen: der Umbau der Generali und der damit einhergehende Wechsel von Handelsvertretern der Generali zu anderen Versicherern oder eben deren Wechsel in den Maklerstatus. Hier hatte er vor allem mit der unzureichenden Kommunikation der Generali und DVAG sowie dem massiven Auftreten anderer Wettbewerber zu kämpfen, um für seine Kunden den Ausstieg aus den alten Verträgen so reibungslos wie möglich zu gestalten.

### Mehrwertsituation schaffen

Die jüngste Geschichte der Generali und ihrer Handelsvertreter ist sicher ein besonders markantes Beispiel dafür, warum ein Vertreter seinen bisherigen Vertragspartner oder Status wechselt. Also die Unzufriedenheit mit der aktuellen Situation, mit den Prozessen, den Produkten, dem Umgang mit den Vermittlern. „Das ist ein Wechseltyp“, so Christmann. „Die andere Spezies ist der Unternehmer, der den betriebswirtschaftlichen Mehrwert eines Wechsels erkennt. Und auf diese



unterschiedlichen Typen müssen wir als Personalberater reagieren.“ Ganz unterschiedlich müssten diese beiden Wechseltypen betreut werden. Vor allem den Unzufriedenen rät Christmann, sich ausreichend Zeit für den Wechsel zu nehmen, da diese den Wechsel oft emotionaler angehen, die wechselwilligen Unternehmer-Typen agierten meist weitaus überlegter und benötigten darum auch oft weniger Zeit und Betreuung. „Der Unternehmer-Typ hat meist sein Feld schon bestellt und weiß sehr genau, was er will, hier braucht dieser Begleitung.“

Befragt, ob sich bei den beiden Typen in der jüngsten Vergangenheit Verschiebungen ergeben hat, hat der Personalexperte sofort eine Antwort: „Die Gruppe der Unzufriedenen ist in den vergangenen Jahren größer geworden“. Christmann weiß auch gleich, warum: „Aus unserer Sicht liegt dieser negative Trend bei den Versicherern und ist hausgemacht. Denn die Handelsvertreter vermissen massiv die Würdigung ihrer Tätigkeit. Zudem verlangen diese eine starke Loyalität der Vertreter, sind aber nicht bereit, diese ebenfalls zu gewähren.“ Christmann konkretisiert: „Viele Vertriebsführungskräfte sind teilweise nicht bereit, die Regelungen, die deren Vorgänger schriftlich fixiert haben, einzuhalten.“ Der wirtschaftliche Druck in den Gesellschaften und die Möglichkeiten, sich kurzfristig zu profilieren, provozieren diese unschönen Auswüchse. Vertriebsführungskräfte haben, so auch die Einschätzung von Christmann, heute nicht mehr die Zeit, ein gutes Vertriebsteam zu entwickeln. „Es werden einfach nur schnelle Erfolge erwartet“, resümiert Christmann.

### Wollen's ab 50 noch mal wissen

Auch der zuvor beschriebene Unternehmer-Typ will sich von Zwängen befreien, um freier zu gestalten, weiß Christmann. Er sucht nach einem Weg, sein Lebenswerk zu finalisieren, ohne dabei von Dritten abhängig zu sein, spricht dem fordernden Versicherer. Die derzeitige Berechnung des gesetzlichen Ausgleichsanspruchs steht den Wünschen der Ver-

treter extrem entgegen. So ist oftmals ein sanftes Ausgleiten aus dem Vertreterdasein in den Ruhestand nicht möglich. Denn Haftungsansprüche, die noch Jahre über den Austritt hinaus wirken, machen dies unmöglich. Und im Maklerstatus sieht er oft viel bessere Chancen, sein Lebenswerk zu verkaufen oder zu verrenten. Diese Vertreter sind oft 50 plus, haben den Mut, nochmals Neues zu wagen, und verfügen über die notwendigen Reserven, einen entsprechenden Maklerbestand dazuzukaufen.

Wenn sich diese entschließen, zum Beispiel auf die Unterstützung der Hamburger Personalexperten zu vertrauen,



*„Der Unternehmer-Typ hat sein Feld schon bestellt und weiß sehr genau, was er will.“*

Clemens M. Christmann, Gesellschafter von „Die Personalexperten“, Hamburg

werden sie von diesen rund drei bis sechs Monate betreut. Nach einer Ist-Aufnahme müssen alle Prozesse und Möglichkeiten auf das individuelle Ziel ausgerichtet werden. Daneben muss noch die individuelle Kündigungsfrist berücksichtigt werden.

Sechs Monate dauert der Prozess aber, wenn der Wechselwillige die Begleitung wünscht und nicht der Versicherer. Es ist marktüblich, dass die selbstständigen Handelsvertreter die Akquise-Daten in den Großrechnersystemen der Versicherer speichern. „Heute muss ein Handelsvertreter genau wissen, was er hier machen darf und was nicht. Diese Grenzen muss er aber auch ausreizen.“ In diesem Zusammenhang sind Daten eine sehr wichtiger Faktor. Denn rechtlich gehören die so genannten Akquise-Daten dem Handelsvertreter. Aus diesem Grund darf er sie verwenden, auch wenn er einen Statuswechsel vornimmt.

Zu diesen Akquise-Daten zählen Kundendaten wie Geschlecht, Status, Angaben zu Hobbys und Besitztümern (zum Beispiel: weiblich, verheiratet, zwei Kinder, Hundebesitzerin und Reiterin). Ein

Handelsvertreter ist aber verpflichtet, seinen Geschäftsbetrieb so aufzustellen, dass kein Dritter darauf Einfluss nehmen kann. Folglich müsste er eigentlich eine eigene Akquise-Datenbank haben, um die eigenen Daten von den Geschäftsgeheimnissen des Versicherers zu trennen. Dies ist eher unrealistisch, aber nach Aussage von Christmann gehen immer mehr Vertreter dazu über, sich eine derartige Datenbank einzurichten, um eben diese Unabhängigkeit zu erlangen. „Je selbstständiger ein Handelsvertreter seinen Geschäftsbetrieb aufgestellt hat, je erfolgreicher er in der Versicherungsvermittlung ist, desto besser ist seine Verhandlungs-

position gegenüber dem Versicherer“, schlussfolgert der Personalberater. Und um diese zu stärken, sollte ein Vertreter darauf dringen, mit seinem Kunden eine eigene Datenschutz- und Telefoneinwilligungserklärung aufzusetzen und seine Prozesse auf diese Unabhängigkeit und Nachhaltigkeit zu prüfen und auszurichten. Eine derartige Beratung kostet bei den Personalexperten rund 2.500 Euro. Dies ist kein Pauschalbetrag, die Leistung wird auf Stundenbasis abgerechnet.

„Die Versicherungsbranche verändert sich massiv, vor allem was die Ausschließlichkeit betrifft. Denn die Ausschließlichkeitsvermittler geraten immer mehr in Zugzwang und sind folglich auch sehr wechselbereit“, beschreibt Michael Bade von der Status GmbH seine Beobachtungen – also ganz ähnlich, wie sie zuvor Clemens M. Christmann beschrieben hat. Dabei sähen sich diese mit diversen Problemen konfrontiert und müssten dafür sorgen, dass der angepeilte Wechsel schnell und rechtssicher vonstattengehe. Und genau hier sei sein Unternehmen genau der richtige Ansprechpartner. Drei



Aspekte würden den Interessenten von seiner Dienstleistung vor allem überzeugen: „Erstens bieten wir eine marktübliche Courtage an, zweitens können wir so umdecken, dass er nicht in die Maklerhaftung kommt, und drittens erhält er durch uns den kompletten Marktüberblick. Allein kann man das kaum bewerkstelligen“, ist Bade überzeugt.

Zielgruppe der Status GmbH sind Ausschließlichkeitsvermittler und Vertriebsmitarbeiter, die in die Maklerschaft wechseln möchten, aber auch Makler, die ihre Bestände von A nach B umdecken möchten. Also hilft er dabei, einen Bestand zu kaufen oder zu verkaufen oder Bestände umzudecken. Auch bei einer Kombination dieser beiden Aktivitäten gibt der Serviceanbieter Schützenhilfe. Der Dienstleister hat nach eigenen Angaben bereits mehr als 480 Vermittler in den vergangenen zehn Jahren begleitet, meist Vermittler aus der Ausschließlichkeit mit einer Bestandsgröße von durchschnittlich 800.000 Euro.

### Kooperation in vier Phasen

Die Zusammenarbeit mit der Status GmbH läuft in vier Phasen ab: Nach der Kündigung nimmt der Wechselwillige Kontakt mit dem Unternehmen von Bade auf und schildert diesem seine frühere/aktuelle Situation. Die GmbH benötigt zu Beginn der Unterstützung Informationen über den Bestand des ehemaligen AOLers, zum Beispiel über die Vertragsdichte, Bestandsstruktur sowie Beitrags- und Leistungsniveau. Im nächsten, im zweiten Schritt analysiert das Team von Bade den Bestand und prüft gemeinsam mit den Produktpartnern, welche Möglichkeiten es für den Kunden nun gibt. Hierzu ist es für die Status GmbH wichtig, dass sie über vorhandene Sonderrisiken informiert wird. Dazu gehören zum Beispiel Informationen über Flotten oder Sondernachlässe. Im dritten Schritt erarbeitet der Dienstleister aus Regensburg zusammen mit dem Versicherer ein Konzept speziell für den Bestand des ehemaligen Ausschließlichkeitsvermittlers. Für die Umdeckung

müssen diverse Unterlagen vorliegen, so unter anderem Alt-Policen. Und am Ende, also im vierten Schritt, kann der Statuswechsler sich entscheiden, mit welchem Versicherer er seine Umdeckung umsetzen möchte.

Die Status GmbH bietet zudem ihre Deckungskonzepte an und die Möglichkeit, Neugeschäft zu platzieren. Wer möchte, erhält von dem Dienstleister auch ein Vorfinanzierungsmodell, das bis zu zwei Jahre laufen kann. Voraussetzung hierfür: Die Bestandsgröße muss eine Mindestgröße haben. Darüber hinaus hat die Regensburger GmbH noch folgende Angebote im Köcher: allgemeine organisatorische Leistungen, Direktanbindungen an alle mit der Status GmbH kooperierenden Versicherer, mehrstufige Abrechnungsmöglichkeiten, garantierter Kundenbestandsschutz, Hilfe bei Abwicklungsfragen und eine Übersicht über die einzelnen Produktpartner.

Im fachlichen Backoffice bietet Bade Sonderdeckungskonzepte im privaten sowie gewerblichen Sach- und Kfz-Bereich, Lösungen für Deckungs- und Platzierungsfragen in allen Fachbereichen, Unterstützung bei der Quotierung sowie bei der Umdeckung von Komposit- und Kfz-Beständen. Gefragt ist auch sein „Log-in-Bereich“. Dort finden die Interessenten: Risikofragebögen, Ansprechpartner und die Berechnungssoftware der Gesellschaften sowie ein Analyse-Tool für den Sachbestand des Kunden.

### Musterberechnungen hilfreich

Um für den wechselbereiten Interessenten aktiv werden zu können, muss dieser neben seinen persönlichen Daten noch Angaben zur Geschichte der Agentur machen, mitteilen, ob der Bestand der eigene ist oder ob er übernommen wurde, wann die Agentur gegründet wurde, wie groß die Bestände sind, wie hoch die Vertragsanzahl ist, möglichst auch Schadensquoten. Um die Bedingungen und die Prämien im Vergleich fundiert prüfen zu können, sind für den Dienstleister auch Musterberechnungen hilfreich. Gut drei Jahre dauert ein derartiger Umde-

ckungsprozess. Das ist auch die Erfahrung von Bade. Die Digitalisierung der Prozesse hilft aber, dass dieser Zeitraum verkürzt werden kann, gibt der Experte noch zu bedenken. „So können wir die Umstellung oft auch auf eineinhalb bis zwei Jahre verkürzen“, fügt er hinzu. Dies sei natürlich wichtig, damit die Agentur so schnell wie möglich auch wieder ins Verdienen komme.

### Kündigungszeit beachten

Gefragt nach den Umdeckungsquoten, die bei und mit seiner Hilfe erzielt werden, liefert Bade folgende Antwort: „Die Umdeckungsquote liegt bei uns bei 50 bis 60 Prozent des Ausgangsbestands.“ Die Deckungssummen der von Bade begleiteten Agenturen liegen bei durchschnittlich einer Million Euro. Folglich liegt der Bestand nach der Umdeckung bei circa 500.000 bis 600.000 Euro.

Wer sich entschließt, seinen Status zu wechseln, sollte sich vor dem eigentlichen Wechsel rechtzeitig um alles Notwendige kümmern. Rechtzeitig heißt gut und gerne zwei Jahre vor dem eigentlichen Wechsel. Das bedeutet auch, dass der AOLer die Kündigungszeit in seinem Unternehmen berücksichtigen muss. Diese beträgt ein Jahr, auf jeden Fall dann, wenn jemand länger als zehn Jahre in der Ausschließlichkeit tätig war. Erlaubt und wichtig ist aber auch, dass der Wechselkandidat sich frühzeitig über diverse Dinge informiert, so über die Gesellschaften und sich grundsätzlich gut auf diese existenzielle Veränderung vorbereitet.

Bade weiß auch, dass „durch die völlig neue Arbeitsweise als Makler mit vielen unterschiedlichen Produkten und Partnern, die Vermittler schnell an ihre Grenzen kommen. Hier ist die Unterstützung von Dienstleistern wie uns schon entscheidend. So kann sich der Vermittler auf das Wesentliche, die Umdeckung, konzentrieren kann.“ ■



**Autorin:** Meris Neining ist Chefin vom Dienst von Versicherungsmagazin.