

# Haftungsdach als Schutz für Makler

Die EU-Vermittlerrichtlinie droht: Makler, die sich deshalb neu positionieren wollen, können bei der WWK unter das Dach der 1:1 Assekuranzservice AG schlüpfen.

**VM:** Welche Auswirkungen wird die Umsetzung der EU-Versicherungsvermittler-Richtlinie auf den Maklervertrieb als Vertriebsweg Ihrer Einschätzung nach haben?

**Rainer Gebhart:** Wir erwarten drastische Veränderungen in diesem Vertriebskanal. Insbesondere Makler und Mehrfachagenten, die bislang komplett auf sich alleine gestellt waren, könnten Schwierigkeiten haben, die durch die EU-Vermittlerrichtlinie wachsenden anspruchsvollen Vorgaben zu erfüllen. Wir werden ihnen deshalb



## JÜRGEN AFFLERBACH

ist seit 2006 alleiniger Vorstand der 1:1 Assekuranzservice AG, Augsburg, einer freien Vermittlungsgesellschaft und hundertprozentigen Tochtergesellschaft der WWK Lebensversicherung a.G.

einerseits Hilfe anbieten, damit sie auch als unabhängiger Vertriebspartner weiter bestehen können, andererseits werden wir – bei einer gewünschten Neupositionierung – Alternativlösungen aufzeigen.

**VM:** Wie sorgt die WWK dafür, dass ihre Kunden nur durch kompetente Makler-Partnerunternehmen beraten werden?

**Rainer Gebhart:** Der Begriff Makler steht für unabhängige Berater. Daher können auch wir nicht garantieren, dass unsere Kunden ausschließlich von hochkompetenten Maklern betreut werden. Gleichwohl nutzen wir jede Möglichkeit, um eine hohe Qualität im Vertrieb sicherzustellen. So nehmen wir etwa Maklerunternehmen gründlich unter die Lupe, bevor wir eine Kooperationsvereinbarung unterzeichnen.

**VM:** Die WWK hat als Reaktion auf die Richtlinie das hundertprozentige Tochterunternehmen, die 1:1 Assekuranzservice AG, gegründet. Was steckt dahinter?

**Jürgen Afflerbach:** Die 1:1 Assekuranzservice AG ist ein neuer zusätzlicher Vertriebsweg, auch eine der möglichen Alternativlösungen, die Herr Gebhart gerade angedeutet hat. Die freie Vermittlungsge-

sellschaft stellt für Vertragspartner eine attraktive Dachlösung für ihre Vertriebstätigkeit dar.

**VM:** Wenn ein Versicherungsmakler Vertragspartner der 1:1-Assekuranzservice AG wird, muss er ja

## Bei der 1:1 AG bleibt die Unabhängigkeit des Beraters gewahrt.

ausschließlich für diese Gesellschaft tätig werden. Damit verliert er seine Unabhängigkeit in der Vermittlung von Policen, denn er hat doch nur noch eine sehr begrenzte Auswahl und wird de facto zum (Mehrfach-)Agent. Glauben Sie trotzdem, dass viele Makler einsteigen werden?

**Jürgen Afflerbach:** Das ist so nicht richtig! Oberste Maxime der 1:1 AG ist die Realisierung des Best-Advice-Gedankens: Danach werden von jeder Produktart die nach objektiven Gesichtspunkten fünf besten Angebote offeriert. Somit bleibt die freie Entscheidung und Unabhängigkeit des Beraters gewahrt! Bereits zum Start der neuen Gesellschaft am 1. September hatten wir über 30 Kooperationspartner. Bedenken Sie bitte, dass heutzutage kaum ein unabhängiger Makler diese Bandbreite des Marktes abdecken kann. Wir werden selbstverständlich die Zahl unserer Kooperationspartner peu à peu nach vertriebliehen Gesichtspunkten vorantreiben und unseren Partnern so den gesamten Markt

zugänglich machen. Nicht zuletzt deshalb sind wir überzeugt, dass viele Makler in die Partnerschaft einsteigen werden.

**VM:** Sie wollen in zwei Jahren 500 Vermittler dafür gewinnen. Besteht nicht die Gefahr, dass die Stammorganisation der WWK zur 1:1 abwandert oder insbesondere die Makler, die bis dato vornehmlich WWK-Produkte favorisierten?

**Jürgen Afflerbach:** Sicher wird ein Teil der anvisierten Vermittler aus der eigenen Ausschließlichkeit oder Makler, die bisher schon eine hohe Affinität zu WWK-Produkten hatten, Partner der 1:1 Assekuranzservice AG werden. Bereits zum Start haben aber auch Partner aus allen anderen Vertriebsbereichen, die bisher keine Vereinbarung mit der WWK hatten, ihre Tätigkeit aufgenommen. Nach einem Monat verzeichnen wir schon 150 Verbindungen. Wir sind sicher, dass sich auch in Zukunft noch viele Partner dem Unternehmen anschließen werden.

**VM:** Die hohen geillmerten Provisionszahlungen an Vermittler gehören der Vergangenheit an. Wie sehen Sie dieses Problem und werden Sie Ihren Vermittlern – gebunden oder ungebunden – eine Vorfinanzierung bieten?

**Rainer Gebhart:** Wir werden sämtliche Wege ausloten, um unseren Vertriebspartnern Lösungen anbieten zu können, die ihnen den Übergang wirtschaftlich möglich machen. Als substanzstarker Versicherer haben wir hier sicher mehr Gestaltungsspielräume als manch anderer.

**VM:** Welche Vertriebsunterstützung bieten Sie Ihren Makler-Partnerunternehmen an?

**Jürgen Afflerbach:** Unsere Vertragspartner profitieren von vielen

Serviceleistungen, die in die 1:1-Plattform – www.1zu1.de – integriert wurden und kostenlos genutzt werden können. Da wäre etwa eine objektive Analyse-, Vergleichs- und Angebotssoftware zu nennen, die eine revisionssichere Archivierung der Dokumente und Online-Kundenverwaltung ermöglicht. Ein entscheidendes Asset neben marktüberdurchschnittlichen Provisionen ist auch unsere garantierte 14-tägige Provisionsabrechnung. Wir ermöglichen zudem die komplette Einschulung und fachliche Ausbildung aller Vertragspartner bis hin zur Zertifizierung. Dank der firmeneigenen 1:1 Assekuranzservice-Akademie ist ferner eine permanente Weiterbildung und Qualifizierung sichergestellt.

**VM:** Welche Ziele haben Sie sich gesetzt? Wie sieht Ihre Vertriebsstrategie der nächsten Jahre aus, worauf wollen Sie sich konzentrieren?

### Eng verzahnte Vertriebswege erhöhen Schlagkraft im Markt

**Rainer Gebhart:** Grundsätzlich gilt, dass wir bei den Vertriebskanälen auf den Dreiklang Eigenvertrieb, Fremdvertrieb und 1:1 Assekuranzservice setzen. Durch eine enge Verzahnung der Vertriebswege wollen wir die Schlagkraft im Markt nochmals deutlich erhöhen. Da die verschiedenen Vermittlersegmente auch die unterschiedlichsten Betreuungsanforderungen an uns stellen, haben wir beschlossen, diesen durch eine strukturelle Neuausrichtung des Fremdvertriebs zu begegnen. Sie können sich das so vorstellen, dass einige einen zentralen Ansprechpartner wollen, andere eine dezentrale Lösung favorisieren. Das gleich



### RAINER GEBHART

Diplom-Kaufmann, ist seit 1. Januar 1997 ordentliches Vorstandsmitglied der WWK Lebensversicherung auf Gegenseitigkeit und der WWK Allgemeine Versicherung AG.

che gilt für die Art der Betreuung. Wir wollen unseren Service konsequent verbessern und ausbauen, sodass wir künftig alle Wünsche flexibel bedienen können. Das bedeutet zum Beispiel, dass wir einen Key-Account-Ansatz etablieren und eine neue Consultant-Schiene einziehen werden. Der Aufbau eines zentralen Back Office, das vertriebsunterstützend tätig wird und ein Partnerservice im Innendienst stehen ebenso auf der Agenda wie die Optimierung der regionalen Betreuerstruktur.

**VM:** Welche Zielgruppen haben Sie dabei besonders im Visier?

**Rainer Gebhart:** Durch ein Premium-Partner-Konzept erhöhen wir die Anreize, erfolgreich für die WWK tätig zu werden, nochmals deutlich. Gestaffelt nach den Kategorien Bronze, Silber, Gold und Platin bieten wir Geschäftspartnern entsprechend ausgelobte Vergünstigungen. Das können Veranstaltungszuschüsse sein, die kostenlose Teilnahme an unserem jährlich in Dortmund stattfindenden Vertriebsforum, aber auch exklusive Vorweginformationen neuer WWK-Produkte. ■

INTERVIEW: BERNHARD RUDOLF