

Ausblick 2018: Große Probleme, noch mehr Chancen

 [cash-online.de/versicherungen/2017/ausblick-2018-grosse-probleme-noch-mehr-chancen/407396/print](https://www.cash-online.de/versicherungen/2017/ausblick-2018-grosse-probleme-noch-mehr-chancen/407396/print)

Neue Regulation, Chaos um die Regierungsbildung, immer weiter reichende Digitalisierung – es gibt mehr als genug Gründe pessimistisch auf das Jahr 2018 zu schauen. Mit dem richtigen Blickwinkel geht es jedoch auch positiver.

Die Pradetto-Kolumne



Oliver Pradetto: "Das Ansehen des Maklers wandelt sich vom Verkaufsfutzi zum kundenorientierten Dienstleistungsprofi."

Am 23. Februar beginnt das Zeitalter von IDD und keiner ist darauf vorbereitet. Die neuen Auflagen sind gewaltig, aber bis endlich beschlossen war, was tatsächlich kommt, hatte kaum noch ein Unternehmen die Chance das alles rechtzeitig umzusetzen.

Die Politik wollte schieben, hat sich dann aber in misslungener Regierungsbildung verhakt und konnte den Beginn dann doch nicht mehr in den Oktober verlegen. So hängt denn eine ganze Branche ab Februar im halb illegalen Raum herum. Super!

Dass die Regierungsbildung so lange dauert und vielleicht am Ende sogar scheitert hat aber auch einen Vorteil, galt doch die LV-Courtage-Kürzung im April 2018 als gesetzt. Das wird nun wohl nix.

Wir werden wohl eine Gnadenfrist bis 2019 bekommen und damit nicht nur ein weiteres Rekordverdienstjahr einfahren können, sondern auch die Chance haben, dass sich bis dahin nochmal was zu Gunsten unserer Branche ändert. Unwahrscheinlich, aber wer weiß?

Neue Diskussion um Bürgerversicherung

Andererseits hat das Regierungschao auch wieder die Diskussion um die Bürgerversicherung beschert. Na gut. In Wirklichkeit will die vermutlich nicht einmal die SPD.

Gesundheitspolitiker wissen schon längst, dass dies ein Desaster für die Sozialversicherungen und die Gesundheitspolitik wäre. So wird die Drohung nur als Verhandlungspfand und als Placebo für die eigene Klientel benutzt, aber dennoch werden wir zur Kasse gebeten.

Schon im Dezember durften wir spüren, dass die Diskussion Neukunden verunsichert und zu weniger Abschlussbereitschaft führt. Wir zahlen für den Populismus der Sozis. Das wird sich in 2018 noch verschärfen.

Fokus auf Datenschutz

Eine weitere große Freude erwartet uns mit der neuen Datenschutzverordnung der EU. Gesetzlich ändert

sich da gar nicht so viel, aber es lenkt den Fokus wieder auf ein Thema, das bei Maklern bisher eher ignoriert, denn gelebt wird.

Daten sind bisher eher etwas, was man als Lead kauft und für Telefonterror-Zwecke nutzt, als das man es schützt. Nun wird der Verbraucherschutz Morgenluft wittern und uns ein paar Zusatzarbeiten bescheren.

Seite zwei: “Die digitale Schlinge zieht sich zu”

Und dann wird die digitale Schlinge 2018 langsam anfangen, sich zuzuziehen. Bislang war Digitalisierung ein Hype, ein Totschlagargument und ein dumpfes Gefühl.

Natürlich konnte man beobachten, dass nahezu alle fähigen Maklersoftwarehäuser irgendwie von nur vier Unternehmen weggekauft wurden, was bedeutet, dass die anderen jetzt nackt dastehen.

Man hat erlebt, dass Versicherer plötzlich panisch Millionenbeträge verschieben und irgendwie digitalisieren. Und natürlich wurden Apps zum Allheilmittel erklärt, obwohl sie nicht einmal Makler selbst in großem Stil auf ihre Smartphones gezogen haben.

Digitalisierung ist nicht aufzuhalten

Also alles heiße Luft? Nein. 2018 beginnt es offensichtlich zu werden. Wer seine Hausaufgaben gemacht hat, wird effizienter und ertragreicher. Bei den anderen wird es zunehmend stocken. Wenn ein Hang ins Rutschen kommt, geschieht es zunächst langsam und unmerklich.

Wir alle wissen aber wie es endet, wenn so eine Gewaltmasse erstmal in vollem Umfang ins Tal donnert. Wenn Du es siehst, geht es auf einmal sehr schnell. 2018 wird erstmals sichtbar werden, dass der Versicherungsmarkt alter Schule losrutscht. Wetten?

Kein Grund zu verzweifeln

Ich habe aber keine Lust mehr auf Pessimismus. Sehen wir das mal positiv.

Unser aller Aufwand mag durch Datenschutz und Qualitätsmassnahmen steigen, während man uns die Courtagen brutal einkürzt. Althergebrachtes mag vergehen, macht aber Platz für neues. Immer mehr Vermittler geben aus diesen und anderen Gründen auf.

Damit hinterlassen sie aber gewaltige Bestände und das gibt Raum für neue kreative Geister. Da kann eine Menge eingesammelt werden. Das bedeutet viel Geld.

Makler können profitieren

“Einsammeln” wird nur demjenigen gelingen, der die neuen Anforderungen mit effizienter Technik bequem für die Kunden sicherstellt.

Das heißt der Kunde rückt zunehmend in den Mittelpunkt und das nicht als Courtage- oder Umsatzbringer, sondern mit seinem Anspruch, sich wohl zu fühlen und darüber hinaus zuverlässig, datensicher und mit Topqualität begleitet zu werden.

Davon profitiert am Ende vor allem der Makler. Sein Ansehen wandelt sich vom lästigen Verkaufsfutzi zum kundenorientierten Dienstleistungsprofi. Also ich freue mich auf 2018.

Autor Oliver Pradetto ist Kommanditist und Mitbegründer des Maklerpools Blau direkt

Foto: Anne-Lena Cordts