

# Wie Makler in der Nische überleben

 [www.versicherungsbote.de/id/4853997/AssekuranzDoc-Versicherungsvertrieb-Survival-Training/](http://www.versicherungsbote.de/id/4853997/AssekuranzDoc-Versicherungsvertrieb-Survival-Training/)

04.05.2017



rivansyam@istockphoto.com

**Da robben sie durch den Schlamm, klettern über Hindernisse, bereiten Trinkwasser aus Pfützen und machen Feuer ohne Anzünder. Überlebenstraining in der Natur (Sorry, natürlich Outdoor) ist "in". Für den Ernstfall gerüstet sein scheint nicht nur eine gute Idee für Freiluft-Freaks zu sein, sondern auch für Makler. Ein Kommentar von AssekuranzDoc Dr. Peter Schmidt.**

Über 300 Teilnehmer haben im März diesen Jahres am [2017er Braveheart-Battle](#) des Lübecker Maklerpools blaudirekt teilgenommen. Makler und Maklerbetreuer, Innendienstmitarbeiter, Führungskräfte und selbst ein Vorstand haben sich den Strapazen gestellt. Zahlreiche Hindernisse und so manchem Sprung durch kaltes Wasser haben das Gefühl geweckt, als wäre das Survival der Versicherungsbranche schon ausgerufen worden.

Was aber beim jährlichen Branchenevent der Blauen aus dem Norden im Team noch erfolgreich und mit viel Spaß geschafft wurde, das sieht für viele Einzelkämpfer der Branche ganz anders aus. Keiner weiß, was die neue Regulierungswelle unter der Überschrift IDD bringen wird. Kaum jemand ahnt, ob und wie dann das „Überleben“ im wirtschaftlichen Sinne gelingen wird.

## Wir sind im Strudel der Megatrends

### Der @AssekuranzDoc

Dr. Peter Schmidt ist Experte Personenversicherungen und Unternehmensberater im Bereich Versicherungen, Vertriebe und Makler mit langjähriger Erfahrung als Führungskraft und Vorstand bei deutschen Versicherern und twittert als [@AssekuranzDoc](#).

Unabhängig von den genauen Regelungen der deutschen IDD-Umsetzung können Versicherungsmakler Vorkehrungen treffen, die das eigene Unternehmen und das gewählte Geschäftsmodell absichern. Dafür ist es auch nicht entscheidend, ob man ein Makler mit Courtage-, Honorar- oder Mixmodell sein will. Denn die Megatrends unserer Zeit werden jeden Vermittler (be)treffen.

Megatrends, so wird mancher Leser fragen, was ist das? Unter Megatrends [verstehen Zukunftsforscher](#) gewissermaßen die Tiefenströmung der Veränderungen, die uns alle in Europa und in der Welt betreffen, ohne dass wir deren langsame Auswirkungen sofort bemerken. Dazu gehören die immer stärkere Individualisierung oder die Globalisierung. Aus diesen Megatrends will ich hier die Megatrends Konnektivität und New Work herausgreifen.

Unter Konnektivität wird die Zusammenarbeit in Netzwerken über das Internet verstanden, in die sich beispielsweise über Industrie 4.0 nun auch Maschinen und Maschinensysteme untereinander „einschalten“. In diesem Kontext prägt sich immer mehr die New Work aus, die Evolution von der Industrie- zur Wissensgesellschaft mit neuen Formen der Informationsgewinnung und des Charakters der Arbeit.

Diese und andere Megatrends werden getrieben und basieren zugleich auf der fortschreitenden Digitalisierung und der daraus resultierenden Möglichkeiten und Veränderung. Damit ist auch ohne IDD und weitere Versuche der Gesetzgeber, für uns Bürger mehr Sicherheit zu schaffen, klar: Wer sich jetzt nicht auf diese Veränderungen einstellt, der unterliegt der Gefahr, auf der „Strecke“ zu bleiben.

[Auf den Wind der Veränderung einstellen](#)

Von [Dr. Peter Schmidt](#)