

Ich liebe die Unabhängigkeit und wusste es zu schätzen, über direkte Ansprechpartner bei den Versicherern zu verfügen. Dennoch habe ich mich 2016 entschieden, die mühsam aufgebauten Einzelanbindungen aufzugeben. Vielleicht fragen Sie sich jetzt: warum? Es gibt viele Aspekte, die dazu beitragen. Als Einzelkämpfer kam ich im Alltag jedenfalls oft an meine Grenzen. Dann wählte ich einen Pool aus. Erste Ernüchterung: Obwohl der Pool technisch einiges bietet, fand ich mein selber geschriebenes Maklerverwaltungsprogramm besser (Excel/Outlook). Damit war ich flexibler. Die Vertragsübersichten der meisten Programme oder Pools sind für mich zu starr. Die fachliche Unterstützung ist aber oft ein guter Grund, sich einem Pool anzuschließen. Die wichtigsten vier Gründe.

Erstens: Ich hatte rund 80 Courtagereinigbarungen, die ständig gepflegt werden mussten. Immer wieder gab es – zum Teil

der geschäftliche Ertrag hat den Zeitaufwand leider nur selten gerechtfertigt.

Drittens: Was Vertragsaktualisierungen angeht, sind die Gesellschaften nach meinem Wissen bis heute nicht in der Lage, einen einheitlichen Standard anzubieten. Das betrifft auch den Export von Daten. Bei rund 3.500 Verträgen wurde mir der Aufwand für die Datenpflege daher so groß, dass ich immer mehr Arbeitszeit meiner Assistentin dafür reservieren musste. Ich kritisiere hiermit ausdrücklich die Versicherer. Denn wenn es mir als Einzelperson möglich war, in Excel ein Verwaltungsprogramm für alle gängigen Versicherungssparten so zu schreiben, dass ich alle Daten jederzeit in gewünschter Form exportieren konnte, sollten die Gesellschaften das zumindest als Exportfunktion in einem Standard anbieten können. Dann könnte ich als Makler mittels Easy Login oder durch Direktabfrage die Daten in einer Liste zusammenführen und in mein Programm automatisch einlesen. So überlasse ich diese administrativen Tätigkeiten nun einem Pool.

Viertens: Die Abrechnungen waren letztlich der ausschlaggebende Faktor für meinen Ausstieg. Selbst kleinste Abrechnungen über 7,32 Euro oder eine Rückbuchungsforderung von 24,32 Euro erzeugten einen immer größeren Papieraufwand. Hinzu kam, dass jede Abrechnung anders aufgebaut und zum Teil sehr schwer verständlich war. Manchmal waren die Courtagessätze eingetragen, dann gab es Buchungen hin und her. Hinzu kamen Stornoreserven, die allerdings nicht immer aufgeführt wurden, sowie Abbuchungen für eine Vertrauensschadenhaftpflicht-Police. Trotz mehrfacher Anfrage war es vielen Versicherern nicht möglich, den Papieraufwand auf eine Abrechnung pro Jahr zu reduzieren oder mit Easy Login eine Gesamtabrechnung hinzubekommen.

Fazit: Daher habe ich mich dann entschieden, alles über einen Pool laufen zu lassen. Hinzu kamen andere wunde Punkte wie Datensicherheit, Webservices, Kooperation mit Kollegen oder Urlaubsvertretung. Der Monatsbeitrag für den Pool ist mit 600 Euro zwar recht happig, doch durch die im Schnitt höheren Vergütungen und die Deckelung der Stornoreserve wird das jetzt schon fast wieder ausgeglichen. Meine Assistentin spart mittlerweile zwei bis drei Stunden am Tag, und ich selbst auch eine gute Stunde.

Alexander Kirschweg ist Geschäftsführer des Versicherungsmaklers Seves GmbH in Trier



### Last but not least

## Warum ich als Makler die Einzelanbindung aufgegeben habe

zwei- bis dreimal im Jahr – neue Anhänge, Vereinbarungen, Provisionssätze. Bei vielen Vereinbarungen waren einige Fallstricke zu beachten. Als Einzelkämpfer halte ich es für nicht praktikabel, alle Vereinbarungen zu lesen und auf Schwachstellen zu überprüfen. Fielen mir dann „fragwürdige“ Stellen auf, war meine „Marktmacht“ zu klein, diese Stellen in meinem Sinne zu ändern. Leider arbeiten die Gesellschaften nicht mit einheitlichen Vereinbarungen.

Zweitens: Die Beziehungen zu 80 Maklerbetreuern zu pflegen und regelmäßig Kontakt zu halten, das kostete enorm viel Zeit. Dieser Aufwand sollte sich für für beide Seiten lohnen. Wenn aber ein Kranken- oder Lebensversicherer von mir im Jahr mal gar kein Geschäft bekommt? Oder: Lohnt sich der Kontakt mit dem Maklerbetreuer, wenn ich ihm sagen muss, dass ich die Vorgaben der Gesellschaft (Extrembeispiel: 50.000 Euro Sach-Neugeschäft pro Jahr ohne Kfz) für einen Einzelkämpfer schlichtweg nicht erreichbar sind? Die Zusammenarbeit empfand ich menschlich meist als sehr gut, doch