

AssCompact

Das Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement

Anzeige



16. März 2016

„Wünschen uns, dass sich weitere Anbieter auf den Beamtenmarkt einlassen“

BeamtenCircle hat sich auf die Beratung von Beamten und Angehörigen des öffentlichen Dienstes spezialisiert. Spezialisierung heißt aber nicht Langeweile, denn die Bedürfnisse der einzelnen Beamtengruppen unterscheiden sich deutlich.

Interview mit Dirk Gärtner, Geschäftsführer der BeamtenCircle Versicherungsmakler GmbH

Herr Gärtner, warum lohnt es, die Kundengruppe Beamten für sich zu erschließen?

Kunden, die zu uns kommen, sind zu 90% in der gesetzlichen Krankenkasse versichert und bekommen nun eine Beamtenstelle. Der Großteil hat sich bereits mit der Beihilfe auseinandergesetzt und sich entschieden, in die private Krankenversicherung zu wechseln. Es geht jetzt also darum, die richtige PKV zu finden. Im Nachgang befassen wir uns mit den Besonderheiten des öffentlichen Dienstes und passen da gegebenenfalls auch vorhandene Policen an. Oftmals gibt es Vergünstigungen für Beamte oder spezielle Klauseln müssen ergänzt werden.

Gibt es spezielle Voraussetzungen im Aufbau der Infrastruktur des Maklerbüros, um in dem Bereich bestehen zu können?

Wir als BeamtenCircle haben uns ausschließlich auf Beamte spezialisiert und stellen fest, dass dies die richtige Entscheidung war. Die Beamtenversorgung unterscheidet sich recht stark von der Versorgung der Privatwirtschaft. Deshalb ist Fach- und Tarifwissen unbedingt erforderlich. Da der Einstieg wie gesagt häufig über die PKV erfolgt, sollte man hier die Tarife und Annahmepolitik der Gesellschaften in- und auswendig kennen. Auch mit der Versorgung – also für Tod, Dienstunfähigkeit, Alter – muss man sich einfach auskennen. Leider gibt es hierzu nicht sehr viele qualifizierte Schulungen. Hat man sich dieses Wissen jedoch angeeignet, sind die Beamten eine dankbare Klientel. Die Empfehlungsquote ist sehr hoch und die Stornoquote sehr gering.

Da wir nach wie vor mit Leads arbeiten, ist die Online-Beratung die beste Lösung. Hier sind natürlich die entsprechenden technischen Kenntnisse zwingend vonnöten.

Wie schätzen Sie das Potenzial der Zielgruppe Beamten ein?

Der Staat wird auch in Zukunft nicht auf Beamte verzichten können. Viele Lehrer gehen in den kommenden Jahren in den Ruhestand, sodass viele neue gebraucht werden. Bei Polizisten ist ebenfalls mit Mehreinstellungen zu rechnen. Und dann gibt es noch die ganzen Behörden, welche auch Personal benötigen. Ich sehe eher die Problematik, dass es in naher Zukunft nicht genug qualifiziertes Personal gibt. Dessen ungeachtet wird es auch künftig ausreichend Stellen und Neuverbeamtungen geben.

Wie würden Sie die Kundengruppe unterteilen?

Es gibt durchaus unterschiedliche Beamtengruppen. Professoren kommen oft aus dem Ausland und haben zum Beispiel ein ganz anderes Verständnis von Krankenversicherungen, als wir es hier in Europa und insbesondere in Deutschland haben. Bei uns herrscht da doch häufig eher die „Vollkasko-Mentalität“ vor.

Referendare sind sehr interessant, da die meisten Bundesländer noch Lehrer verbeamten. Aber auch angestellte Lehrer im öffentlichen Dienst benötigen eine gute Beratung. Lehrer sind oftmals auch mit Lehrern verheiratet, sodass wir hier auch über ein sehr hohes Haushaltseinkommen reden. Hinzu kommt, dass der Lehrer häufig vieles sehr genau hinterfragt. Hier ist dann wieder Fach- und Tarifwissen gefragt.

Mittlerweile gewinnen wir auch viele Polizeianwärter für uns. Hierbei handelt es sich wieder um eine komplett andere Zielgruppe. Der junge Polizist interessiert sich gewissermaßen wenig für Finanzen und Versicherungen, sondern will einfach nur seinen Beruf lernen, für welchen er bereits ein mehrtägiges Eignungsauswahlverfahren bestehen musste. Das führt leider dazu, dass viele Ausschließlichkeitsvertreter den Polizisten übervorteilen und oftmals zu viele und unnötige Policen verkaufen. Geworben wird dann teilweise noch mit angeblicher Gewerkschaftsnähe und oftmals falschen Aussagen. Hier ist es auch unsere Aufgabe als Versicherungsmakler, den jungen Menschen über wirklich wichtige Versicherungen und deren Bedingungen aufzuklären.

Gibt es spezielle Marketingmaßnahmen, die hier besonders erfolgversprechend sind?

Bis vor etwa einem Jahr haben wir fast ausschließlich mit Leads gearbeitet. Mittlerweile sind viele Lead-Preise aber nur noch für den Lead-Verkäufer ein gutes Geschäft. Bei größeren Behörden gibt es oftmals „Einstellungstage“ für neue Beamte, wo man sich als Versicherungsmakler vorstellen kann. Hier sind allerdings auch einige rechtliche Rahmenbedingungen zu beachten. Zudem gibt es in solchen Behörden oftmals „alte Seilschaften“, die natürlich verhindern wollen, dass ein Versicherungsmakler bei potenziellen Neukunden am Tisch sitzt. Nach unserer Erfahrung dauert es mindestens drei bis fünf Jahre, um in so einer Behörde Fuß zu fassen. Diese Zeit ist leider auch wirtschaftlich in keiner Weise lukrativ, weshalb viele Mitbewerber auch wieder aufgeben. Wir konnten das schon oft beobachten. Ist man aber erst einmal dabei, so gibt es aus meiner Sicht kein besseres Geschäftsmodell.

Bedient man hier eher eine regionale Klientel oder geht es um eine bundesweite Beratung?

Sowohl als auch. Im Leadgeschäft geht es natürlich nur bundesweit. Hier sind wir allerdings mit der Online-Beratung sehr gut aufgestellt. Ebenso kann sich der Kunde jederzeit über unsere Homepage in seinen digitalen Kundenordner einloggen. Mit simplr, der neuen dionera/blaudirekt App, sind wir sogar nie weiter weg als in der Hosentasche unserer Mandanten. Daher werden wir unseren Bestandskunden anbieten, dass wir alle bisherigen Verträge für sie in unser System einpflegen. Damit kann

kein Vorort-Makler aufwarten.

Die Direktakquise in den verschiedenen Behörden läuft selbstverständlich regional. Die Folgeberatungen laufen dann in der Regel auch online.

Wo sind die Knackpunkte in der Beratung?

Viele Kunden folgen nach wie vor dem Herdentrieb und schließen aus Bequemlichkeit dort ab, wo es vermeintlich am einfachsten und besten geht.

Da treffen wir teilweise schon auf Jahrzehnte alte Verbindungen zwischen Versicherungsgesellschaften und sogenannten Vertrauensleuten. Natürlich ist hier auch eine Menge Geld im Spiel. Dies wird den Anwärtern natürlich nicht gesagt, vielmehr werden oftmals Lügen verbreitet, nur um den Kunden schnell für sich zu gewinnen.

Derjenige, der sich aber Zeit nimmt und in Ruhe mit uns einen Blick in die Versicherungsbedingungen wirft, kommt dann zumeist doch zu einer anderen Entscheidung. Wünschen würden wir uns natürlich, dass sich weitere Anbieter auf den Beamtenmarkt einlassen. Vieles erscheint mir zu halbherzig. Etliche Produkte lassen sich einfach nicht verkaufen. Hier fehlt oftmals der Bezug zur Praxis.

Sie haben Fragen zum Thema "Beamtenversorgung"? Dirk Gärtner steht Ihnen Rede und Antwort im AssCompact Live-Chat am 18.03.2016 von 09:00 bis 11:00 Uhr auf www.asscompact.de



Dirk Gärtner