

„Kompetenz und Stärke unserer Partner machen uns zu einem Qualitätsnetzwerk“

Interview mit Hartmut Goebel, Vorstand der germanBroker.net AG

Lieber Qualitäts- als Marktführer will die germanBroker.net AG sein. Die eigene Unabhängigkeit sowie die der Partnerunternehmen hat in der Philosophie des Maklerverbund höchste Priorität. Dem Ausbau der Maklerbetreuung folgen nun Pläne für den digitalen Ausbau.

Herr Goebel, germanBroker.net hat einen genossenschaftlichen Ansatz. Erklären Sie uns bitte noch einmal kurz die Struktur des Maklerverbunds? Oder kann man nicht auch von einem Maklerpool sprechen?

germanBroker.net wurde 2001 von 66 Maklerbetrieben gegründet und befindet sich seitdem im Besitz der uns angeschlossenen Partnerfirmen. Aktuell sind 104 Partnerunternehmen an uns beteiligt und dürfen sich jährlich über eine attraktive Dividende freuen. Eine Beteiligung ist eine Option, keine Pflicht. Da wir noch immer den Gründungsgedanken verfolgen, den Maklerunternehmen hochwertige Produkte mit einem außergewöhnlichen Preis-Leistungsverhältnis und einem „Mehr an Service“ zu bieten, sehen wir uns eher als Servicegesellschaft für Versicherungsmakler. Auf unsere eigenen Deckungskonzepte haben wir uns in Teilsegmenten spezialisiert und können damit echte Mehrwerte für den Makler bieten. Im Vordergrund steht jedoch der Verbundgedanke. Unsere Partnermakler kontrahieren direkt mit dem Versicherer. Bei vollständiger Transparenz für beide Seiten. Das klassische Pooling ist bei uns nur eine Ventillösung für Sonderfälle. Durch die enge Einbeziehung der Partner in unsere Produktentwicklung und die Prozesse, etwa durch ein Engagement in

unseren Fachbeiräten, kann aktiv Einfluss genommen werden. Die Kompetenz und wirtschaftliche Stärke unserer Partnermakler machen uns zu einem Qualitätsnetzwerk.

Inwieweit ist dieser Ansatz im aktuellen Umfeld noch der richtige?

Wie alle anderen Marktteilnehmer müssen wir uns den aktuellen Themen stellen und gerade in Zeiten der zunehmenden Konsolidierung der Marktteilnehmer eine zukunftsfähige Position einnehmen. Ziel unserer Bestrebungen ist es, auch in Zukunft durch geeignete Kooperationen unsere Unabhängigkeit zu wahren. Da wir durch unsere assekura-deursähnliche Tätigkeit nicht alleine von Overheads getrieben werden, können wir auf eine solide und zukunftsfähige Basis bauen. Nur durch ein gutes Produkt- und Leistungsangebot, welches mit leistungsfähigen Prozessen und den passenden digitalen Services unterstützt wird, kann man in Zukunft bestehen.

Eine stabile Partnerstruktur mit geringer Fluktuation ist hierfür essentiell. Die uns angeschlossenen Makler wissen um unsere Vorzüge, von den Gründungspartnern beispielsweise haben wir bisher keinen verloren. So soll es auch in Zukunft sein. Unsere genossenschaftliche Organisation ist auch in Zukunft wichtiger denn je. Garantiert sie unseren Partnern doch Autonomie und Mitbestimmung auch in einer digitalen Zukunft.

Wenn Sie sich den Markt der Pools, Maklerdienstleister und Verbünde ansehen – gefallen Ihnen da die aktuellen Entwicklungen?

Der Wandel der Poollandschaft ist ein Prozess, der meiner Meinung nach un-



Hartmut Goebel erläutert im Gespräch mit AssCompact sein Qualitätsprinzip.

ausweichlich war und der noch nicht abgeschlossen ist. Eine Entwicklung, die in ihrer Dynamik und ihren weitreichenden Auswirkungen noch nicht von allen Marktteilnehmern hinreichend erkannt wird. Viele Unternehmen sind auf die Veränderungen nicht richtig vorbereitet und haben mit der Masse der Themen, die uns aktuell beschäftigen, zu kämpfen. Der gesamte Maklerpoolmarkt steht vor der Herausforderung der Umsetzung der IDD in deutsches Recht, der LVRG-Evaluierung sowie den Herausforderungen der voranschreitenden Digitalisierung von Prozessen und Organisationsabläufen.

Die Maklerpools sind weiterhin aufgefordert, in den kommenden Jahren ihr Modell stärker auf laufende Erlöse auszurichten. Dies alles führt dazu, dass sich der Markt weiter teilen wird in die Teilnehmer, die die gesamte Wertschöpfungskette kontrollieren – also, autonome Hubs -, was insbesondere durch integrierte IT-Abwicklung geschieht, und die Teilnehmer, die nur gewisse Teile der

Wertschöpfungskette bedienen, etwa Marketing, Community-Bildung, Produktauswahl, – also die teilautonomen Hubs. Die erste Gruppe wird die deutlich stärkere Wachstums- und Ergebnisdynamik zeigen.

Unser Ziel ist es, die eigene wirtschaftliche Unabhängigkeit und die unserer Maklerbetriebe auch in einer digitalen Umwelt dauerhaft zu bewahren. Wie hierzu unsere Pläne konkret aussehen, möchte ich im Augenblick noch nicht sagen.

Dann müssen wir hier auf später warten. Wie würden Sie denn dann aber Ihre aktuelle Marktposition beschreiben?

Wir sehen uns für die fortschreitende Konsolidierung gut gerüstet. Durch geeignete Kooperationen und passende Angebote wollen wir auch zukünftig die gesamte Wertschöpfungskette bieten. Aktuell sind uns mehr als 400 Partnerunternehmen angebunden. Die Betriebsgrößen reichen von Einzelunternehmen bis hin zu größeren Einheiten mit mehr als 100 Vertriebspartnern. Zu einer marktbeherrschenden Stellung reicht dies sicherlich nicht, diese wurde und wird

„Der gesamte Maklerpoolmarkt steht vor der Herausforderung der Umsetzung der IDD in deutsches Recht, der LVRG-Evaluierung sowie den Herausforderungen der voranschreitenden Digitalisierung.“

von uns aber auch nicht angestrebt. Jede Phantasie in diese Richtung überlassen wir gerne anderen. Dennoch sichern wir uns regelmäßig bei unabhängigen Marktumfragen Spitzenplätze für unser Service- und Produktangebot. Unser Anspruch ist es, auch in Zukunft im Markt als Qualitätsführer wahrgenommen zu werden.

Gerade haben Sie angekündigt, die Maklerbetreuung dezentraler ausbauen zu wollen. Wie sieht dies aus?

Gestartet sind wir mit Werner Bauer, ehemals Vorstand der Helvetia, der vorrangig den südlichen Raum betreut, aktuell

„Ein qualitätsgesicherter eigener Datenhaushalt ist von zentraler Bedeutung. Mit unserem Beratungsangebot wollen wir die Maklerunternehmen auf diesem Wege unterstützen.“

aber auch für die anderen Partner als Ansprechpartner dient. Perspektivisch wollen wir unser Angebot auf weitere Regionen ausdehnen und

stehen hierzu auch in Gesprächen mit geeigneten Kandidaten. Dabei benötigen unsere Partner weniger ‚Betreuung‘ als vielmehr betriebswirtschaftliche Beratung. Auch hier gehen die Ansprüche an uns deutlich weiter als beim Wettbewerb.

Inwieweit?

Neben den Maklerpools müssen sich auch die Maklerunternehmen Änderungsprozessen unterziehen, um zukunftsfähig zu bleiben und die eigene Unabhängigkeit zu bewahren. Ein qualitätsgesicherter eigener Datenhaushalt ist dabei von zentraler Bedeutung. Mit unserem Beratungsangebot wollen wir sie auf diesem Wege unterstützen.

Wollen Sie denn auch weitere Maklerunternehmen dazu gewinnen? Und falls ja, welche?

Mittelgroße Maklerhäuser mit einem hohen Qualitätsanspruch profitieren besonders von unseren Dienstleistungen. Aber auch engagierte Unternehmen mit weniger als fünf Mitarbeitern oder Existenzgründer sind bei uns willkommen und können eine kostenfreie Testphase nutzen.

Und was dürfen diese Maklerhäuser und Unternehmen genau von germanBroker.net erwarten?

Unsere Angebote umfassen die Sparten Komposit Privat und Gewerbe sowie die gesamten Personenversicherungen, für Kapitalanlage, Bausparen und Baufinanzierung greifen wir auf verschiedene Kooperationen zurück. Im Vordergrund steht natürlich die Erhöhung der Angebotsbreite unserer Makler mit Direktanbindung an unsere Versicherungspartner. Sowohl im Komposit Privat, als auch Gewerbe bieten wir ergänzend eigene Deckungskonzepte, die neben einem sehr guten Preis-Leistungsverhältnis auch mit besonderen Service-Levels ausgestattet sind und einem sehr flexiblen Underwriting. Mit zahlreichen Versicherern konnten wir besondere Rahmenverträge vereinbaren, die ebenfalls mit besonderen Highlights ausgestattet sind. Unseren Partnern bieten wir zu-

dem an, auch eigene Vereinbarungen für unser Netzwerk zu öffnen. Für alle anderen Fälle, greifen wir auf klassisches Pooling zurück.

Unsere Produktangebote unterstützen wir mit verschiedenen digitalen Angeboten, aus denen die Makler nach dem Cafeteria-Prinzip wählen können. Ausschreibungen, Beratungshilfen, Bilanzkennzahlenanalysen, Marketingunterstützung, Aus- und Weiterbildung sowie persönliche Fachauskünfte runden das Angebot ab.

Wenn wir es richtig verfolgt haben, ist germanBroker.net in den vergangenen Jahren insbesondere im Sachgeschäft gewachsen. Wie und wo läuft das Geschäft denn aktuell?

Sicherlich liegt bedingt durch unsere Deckungskonzepte ein Fokus auf dem privaten Komposit-Geschäft, aber auch unsere Angebote im Personenversicherungsgeschäft wie unser bKV-Konzept oder der BU-Rahmenvertrag SolitärExklusiv sind sehr beliebt bei unseren Partnern, da sie echte Mehrwerte bieten. Unsere 2017 vorgestellte Ausschreibungsplattform für das gewerbliche Geschäft sowie der digitale Wertermittlungsservice für gewerbliche Gebäude überzeugen unsere Partner ebenso. Zur Mitte des laufenden Geschäftsjahres sind wir erneut deutlich gewachsen und rechnen mit einer Fortsetzung dieser erfreulichen Entwicklung auch in der zweiten Jahreshälfte.

Neben dem Ausbau Ihrer Maklerbetreuung, welche Projekte stehen bei Ihnen noch an?

Die Gründung des neuen Fachbereichs „Digitale Prozesse“ im vergangenen Monat wird den Ausbau und die Optimierung unserer digitalen Dienstleistungen weiter vorantreiben. Im Austausch mit unseren Maklern wollen wir die Angebote weiter verbessern und zukunftsweisend gestalten. Unsere eigenen Produkte unterliegen einer jährlichen Überprüfung und erfahren automatisch eine regelmäßige Leistungsverbesserung, die all unseren Kunden zu Gute kommt. Weiterhin arbeiten wir an dem Ausbau unseres Produkt- und Dienstleistungsangebotes. ■