



## Die IDD will viel! Oder eigentlich wenig?

Ohne es zu merken haben viele Versicherungsmakler ihr Berufsbild nach und nach geändert. Sie sind nicht mehr der Kümmerer für alle Versicherungsangelegenheiten, sondern beschaffen Versicherungen zum guten Preis und oder mit guten Bedingungen. Manchmal auch beides.

Makler sind heute oft mehr Vermittler als Makler, sind weniger Sachwalter und arbeiten häufig wenig transparent. Anstatt sorgfältig den tatsächlichen Bedarf des Kunden zu ermitteln, werden Versicherungsprodukte in den Vordergrund gerückt.

Die Arbeitsweise ist zwangsläufig meist zufallsgetrieben. Täglich kommen neue Herausforderungen, die Makler arbeiten diese ab. Der Vermittler kann dann nicht mehr nach einem Plan arbeiten, er wird von seinen Kunden getrieben.

Die Folge für den Makler sind schlechte Durchdringungsquoten. Im Durchschnitt hat der Makler weniger als 2 Verträge je Kunde. Finanziell gesehen ist das für den Makler sehr schlecht, da der Umsatz je Kunde gering ist. Die Bindung zwischen Kunde und Makler ist ebenfalls schlecht. Die breite Streuung des Geschäfts auf viele Versicherer und Pools, führt zu aufwendiger Abwicklung und zu hohen Kosten.

Für die Kunden sind die Folgen ebenfalls gravierend. Der Makler kennt seine Kunden sehr schlecht, die Produkte sind meist gut oder günstig, passen aber manchmal nicht zum tatsächlichen Bedarf des Kunden.

Den „**tatsächlichen**“ Bedarf eines Kunden kann man nur ermitteln, wenn man im Groben alles über ihn weiß. Wenn man nicht alles weiß, kann man nur oberflächlich ein Produkt vermitteln, welches bei genauer Betrachtung vielleicht nicht passt. Wer hier instinktiv laut widerspricht, sollte nochmal kurz über diese Aussage nachdenken.

Wer die IDD liest stellt übrigens fest, dass die Macher derselben davon ausgehen, dass es den mündigen Bürger, der sich einen Makler als Sachwalter sucht, nicht mehr gibt. Gleichzeitig hebt die IDD den Berufsstand des Maklers, also des Sachwalters für den Kunden, einfach aus.

*„Der Versicherungsvertrieb im Sinne von § 7 Nummer 34a gehört zum Geschäftsbetrieb eines Versicherungsunternehmens.“*

Auch wenn uns das ärgert ist es vermutlich darauf zurückzuführen, dass viele von uns ihren Beruf nicht ernst genug genommen haben und zu Produktverkäufern geworden sind. Wenn viele von uns Produkte verkaufen, ohne die Lebensumstände, die Wünsche und Ziele der Kunden zu kennen, dann ist das ein offensichtlicher Fehler, der nun korrigiert werden soll.

Die Vermittler die eher Produktverkäufer sind, müssen sich nun umstellen. Diejenigen die bisher schon wie ein Makler gearbeitet haben, müssen sich anpassen.

Im Prinzip erwartet der Gesetzgeber, dass künftig nachprüfbar und gleich nach einem Schema gearbeitet wird. Das Schema soll eine vollumfängliche Beratung sicherstellen. Wie das Schema aussieht, bleibt dem Vermittler vorerst selbst überlassen. Das macht aus meiner Sicht auch Sinn, weil unterschiedliche Vermittler unterschiedlich arbeiten.



## Umdenkpflicht mit der IDD

Die IDD zwingt uns zu einer deutlich sorgfältigeren Bestandsaufnahme und der peniblen Dokumentation. Was bisher „irgendwie“ dokumentiert werden konnte, muss nun juristisch einwandfrei und für den Kunden nachvollziehbar dokumentiert werden. Das ist eine Herausforderung, die nicht einfach umsetzbar ist.

Schließlich ist „Juristisch einwandfrei“, meist das Gegenteil von „leicht verständlich“.

Die IDD fordert übrigens: Die Beratungsgrundlage des Maklers ist eine ausgewogene und persönliche Marktuntersuchung. Auch dieser kleine Passus wirbelt die Arbeitsweise vieler Vermittler völlig durcheinander.

## Vergessen Sie den Standard

Aus meiner Sicht ist klar, dass es keine Software geben kann, die alle diese Wünsche erfüllt. Unterschiedliche Arbeitsweisen erfordern unterschiedliche Anwendungen. Theoretisch kann man die unterschiedlichen Anforderungen in einer Software bauen, sie wäre dann aber derart kompliziert, dass sie kaum bedienbar und wenig geeignet wäre.

Wer überwiegend Ingenieure versichert, der kann mit einer komplizierten Software, die komplizierte Darstellungen liefert, gut leben. Wer „normale“ Menschen mit weniger Detailverliebtheit versichert, der wird mit einer komplizierten Software beim Kunden nicht punkten können. Vor allem wird er aber gegen die IDD verstoßen, weil der einfache Kunde komplizierte Darstellungen nicht versteht.

Sie brauchen also Software, die Ihre Kunden verstehen und die deren Situation einfach darstellen kann. Wenn Sie einfache und schnelle Software suchen, sind Sie bei uns richtig.

## Eine Umgewöhnung hat für Sie erhebliche Vorteile!

Wenn man einmal verstanden hat, dass sich praktisch niemand so versichern kann wie er es gerne möchte, dann wird unser Geschäft einfach. Wir finden dann gemeinsam mit dem Kunden den sinnvollsten Kompromiss.

Genau dafür sind alle unsere Lösungen übrigens gebaut. Um „einfache“ Kunden „einfach“ in die Lage zu versetzen, die eigene Situation zu verstehen, zu bewerten und geeignete Kompromissentscheidungen zu treffen.

## Der Kardinalfehler vieler Versicherungsmakler

Schaut man sich die Altersvorsorge der Menschen genauer an, dann sieht man dort gewaltige Risiken. Wer nicht erbt, hat kaum eine Chance, seinen Lebensstandard im Alter zu halten! Wer hier widerspricht, sollte sich die Sache genauer ansehen. Genau dazu zwingt Sie die IDD.

Bei Selbstständigen ist das Problem der Altersvorsorge noch gewaltiger. Wie viele Selbstständige kennen Sie, die 1 Mio. Barvermögen auf der sicheren Seite haben? Geld, das



bereits versteuert ist, wohlgemerkt. Manchmal denken wir Vermittler zu klein oder trauen uns nicht die Wahrheit zu sagen. Das ist natürlich ein Fehler.

### **Sie finden 1 Mio. Euro viel Geld?**

Ein Privatversicherter benötigt allein mindestens 250.000 Euro, um 20 Jahre seine Krankenversicherung zu zahlen.

Wenn dieser Selbstständige ein kleines Haus und eine Ehefrau hat, dann benötigen die Beiden sicher mindestens 3.000 Euro monatlich, da bei einem Haus in den letzten 20 Jahren garantiert Kosten anfallen.

Wer 20 Jahre lang 3.000 Euro netto benötigt, braucht hierfür zum Rentenbeginn 720.000 Euro. Zusammen mit der Krankenversicherung benötigt er dann ca. 1 Mio. bereits versteuertes Barvermögen und wird trotzdem inflationsbedingt lebenslang ärmer werden. Die Frau muss übrigens auch noch krankenversichert werden.

Und eines ist wichtig. Ob das o.g. Beispiel immer stimmt, ist völlig unwichtig. Stellen Sie gemeinsam mit Ihrem Kunden fest, dass z.B. auf 1.500 Euro monatlich locker reichen, dann ist doch alles perfekt. Die IDD will nur, dass Sie mit Ihren Kunden darüber reden! Das ist auch gut.

### **Durch die IDD wird das besser**

Wenn wir Vermittler gezwungen werden genauer hinzusehen und wenn wir mit unseren Kunden über diese einfachen Probleme reden, dann werden wir auch mehr Geschäft machen. Allerdings werden wir vollkommen anderes Geschäft machen, weil die Zahnzusatzversicherung bei einem Szenario wie oben, eine völlig andere Rolle spielt. Ein 55-Jähriger mit 200.000 Euro auf dem Konto wird erkennen, dass er ganz dringend etwas für sich tun muss. Die Schönheit der Zähne wird manchmal weniger wichtig sein.

Doch auch hier gilt. Es geht nicht darum unsere Kunden zu lenken oder ihnen etwas zu verkaufen. Wir sollen sie vollumfänglich informieren, nicht weglassen oder beschönigen. Wir sollen unsere Kunden in die Lage versetzen, das Versicherungsthema vollumfänglich zu verstehen und Risiken und deren Folgen verstehen und gewichten zu können.

### **Start ist übrigens im Februar**

Wer noch keinen Plan hat, sollte sich daher dringend dem Thema annehmen. Dabei ist es aus meiner Sicht sehr wichtig, dass Sie sich eine eigene Meinung bilden. Denn auch die IDD lässt viel Interpretationsspielraum. Sie werden merken, dass unterschiedliche Akteure unterschiedliche Meinungen haben. Insofern müssen Sie sich zwingend eine eigene Meinung bilden und entsprechend handeln.

Aus meiner Sicht ist der eigene gesunde Menschenverstand, übrigens die beste Wahl.

**Die IDD ist eine Herausforderung mit großen Chancen. Nutzen Sie sie die Chancen!**