

„Ein Versicherungsmakler kann nie durch ein FinTech ersetzt werden“

Michael Gentner hat beim Jungmakler Award 2015 den zweiten Platz erreicht. AssCompact hat mit ihm unter anderem über seine Zeit nach der Preisverleihung und über die Zukunftsaussichten seines Berufsstandes gesprochen. Er ist überzeugt: „Gemeinsames Vorankommen ist der Erfolg der neuen Generation von Versicherungsmaklern.“



Seit der Preisverleihung des Jungmakler Awards 2015 sind nun bereits ein paar Monate vergangen. Welche Erfahrungen haben Sie als Preisträger gesammelt?

Es kamen sehr viele positive Rückmeldungen: aus der Branche von Versicherern und anderen Versicherungsmaklern. Plötzlich wird man auf jeder Veranstaltung erkannt und angesprochen. Ebenso wichtig finde ich, dass viele Entscheidungsträger mit mir das Gespräch suchen, gerne meine Ansicht und Meinung zu verschiedenen Themengebieten wissen möchten, dies dann auch umsetzen und in ihre Entscheidungsfindung einfließen lassen. Für mich persönlich am wichtigsten ist aber die Reputation bei Versicherungsmaklern, die ihren Bestand oder ihr Unternehmen verkaufen möchten. Hier konnte ich mich mit meinem Geschäftskonzept perfekt positionieren und vorstellen.

Die nächste Bewerbungsrunde für den Jungmakler Award steht an. Warum würden Sie anderen Kolleginnen und Kollegen raten, beim Jungmakler Award 2016 mitzumachen?

Für mich war das Wichtigste der Austausch von Ideen und Konzepten mit den anderen Jungmaklern. Toll finde ich, dass ich mit einigen noch regelmäßig Kontakt habe und wir uns austauschen und gegenseitig voranbringen. Hier herrscht kein Gegeneinander, sondern ein Miteinander. Gemeinsames Vorankommen ist der Erfolg der neuen Generation von Versicherungsmaklern.

Was muss man tun, um die Attraktivität des Maklerberufs für junge Menschen zu erhöhen? Was muss die Branche tun?

Leider ist unsere Branche von früheren Vertriebs-, Provisions- und Partyexzessen geprägt. Die strukturierten Vertriebe haben besonders dazu beigetragen, dass dieses Bild mit dem Versicherungsvermittler in Verbindung gebracht wird. Was jedoch nicht gesehen wird, ist, dass der Beruf des Versicherungsvermittlers alternativlos ist. Jedoch sollte genau überlegt werden, welcher Vertriebsweg

die Zukunft darstellt und welchen der Verbraucher wünscht. Hier ist die Antwort wieder alternativlos: Es kann nur der Versicherungsmakler sein.

Die Versicherer müssen sich auf ihre Stärken konzentrieren und das Dasein als Vollsortimenter beenden. Damit steigt die Attraktivität der Produkte und das Ansehen des Produktes bei der Zielgruppe. Kein Unternehmen am Markt belegt überall die Spitzenposition. Denken Sie, einem aufgeklärten, medienaffinen und kritischen Verbraucher fällt dies nicht auf, wenn ein Ausschließlichkeitsvertreter zu ihm kommt oder die Bank im Mono-Vertrieb Produkte vertreibt? Ich denke, hier liegt das Attraktivitäts- und Image-Problem der Branche.

Was sagen Sie zur aktuellen FinTech-Diskussion? Sehen Sie eine Gefahr für den Berufsstand der Makler?

Ich halte die aktuelle FinTech-Diskussion für überzogen. Statistisch machen nicht einmal die Hälfte der Deutschen heute Onlinebanking. Die andere Hälfte erledigt alles offline über den Bankschalter. Hierbei ist aber zu bedenken, dass auf einem Girokonto viel mehr Bewegung passiert als in einem Versicherungsportfolio. Wir haben ein beratungsintensives Geschäft, das sehr oft personenbezogen ist und bei dem man sehr gutes Fachwissen benötigt. Denken Sie, das kann eine App darstellen? Eine App kann und wird langfristig eine Ergänzung in der Beratung und Betreuung sein. Aber ein Versicherungsmakler kann nie durch ein FinTech ersetzt werden.

Quelle: <http://www.asscompact.de/nachrichten/%E2%80%99Ein-versicherungsmakler-kann-nie-durch-ein-fintech-ersetzt-werden%E2%80%9C>