

Nie wieder Makler

Elmar Sittner hat die Fronten gewechselt – und ist als Versicherungsberater im eigenen Unternehmen rundum zufrieden



Foto: privat

Er verkauft nicht mehr, er berät jetzt. Früher war er Makler, nun nennt Elmar Sittner einen kleinen, feinen Betrieb sein Eigen: „Risikomanagement und Versicherungsberatung“. Als einer von rund 300 Honorarberatern in Deutschland analysiert und betreut Sittner den Versicherungsbedarf seiner Mandanten. Diesen Status schätzt Sittner, der bis 1998 Niederlassungsleiter und Prokurist des Industrieversicherungsmaklers Aon Deutschland war. Er würde seine Tätigkeit im Leipziger Unternehmen nicht wieder eintauschen, verrät er, insbesondere nicht gegen die eines Maklers.

Dabei herrschen auf dem Versicherungsmarkt keineswegs paradiesische Zustände. Versicherungsmakler und -vermittler dominieren und erschweren die Positionierung. Mit hunderten von Mitarbeitern spannen die großen Makler-Unternehmen ihr Beratungsnetz quer über alle Segmente. Sachversicherungen, Kranken-, Lebens- und Rentenversicherung, betriebliche Altersversorgung, Gewerbe- und Industrieversicherung: Wer damit wirbt, in allen Bereichen unabhängig zu beraten, verlangt sich viel ab. Ein kleines Unternehmen wie Sittners sechsköpfiges Team muss seine Kompetenz klug bündeln. Mit der Ausbildung zum Versicherungsfachmann oder zur -fachfrau und dem Eintritt ins Vermittlungsregister der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK) sind zwar die formalen Voraussetzungen für eine gewerbliche Tätigkeit als Berater erfüllt. Relevante Kenntnis über Sparten, Angebote und Untiefen

der Versicherungsbranche sind damit aber noch nicht erworben. Es ist unerlässlich, sich ständig weiterzubilden. Betriebs- oder Volkswirte, Versicherungsfachwirte oder angehende Berater mit juristischer oder versicherungswirtschaftlicher Vorerfahrung haben einen Vorteil. Sittner selbst hat ein Diplom des Landes Nordrhein-Westfalen in Rechtspflege abgelegt und seinen Master of Laws erlangt. „Wenn man in einem kleinen Team arbeitet“, rät Elmar Sittner, „sollte man sich als Berater tunlichst ein Spezialgebiet suchen, in dem man Know-how-Führer wird.“ Ein Konzept, das in seinem Fall aufging: Sein Unternehmen betreut öffentliche Auftraggeber, vom Bundesministerium bis zur Stadt, von Ver- und Entsorgungsunternehmen bis zum Klinikum. Für sie konzipiert und begleitet er schwerpunktmäßig EU-weite Versicherungsausschreibungen, zu denen seine Mandanten nach dem Ver-

gaberecht verpflichtet sind. Sittner entwirft die Bedingungswerke der Verträge selbst und gibt diese für die Ausschreibung vor: „Auf diese Weise ist es möglich, vergleichbare Angebote zu erhalten. Das ginge nicht, wenn man es den Versicherern überließe, die Bedingungen selbst zu bestimmen oder ihre eigenen Bedingungswerke anzubieten.“

Qualität steigern für weniger Prämie

Die Zahlen beweisen, dass sich Sittners Arbeit lohnt: Prämiensparnisse für Städte und Gemeinden gehen bis in den sechsstelligen Bereich, eine Ersparnis von 30 bis 50 Prozent ist möglich. Eine Ersparnis, die wohlgemerkt nicht durch Verzicht auf Versicherungsschutz erkaufte worden ist, sondern dessen Qualität noch gestiegen ist. Gut für die Kunden, unbequem für den Makler. Sittner plädiert für eine friedliche Koexistenz: „Es gibt viele Kunden, denen ich bei der Ausschreibung und Konzeption des Versicherungsschutzes helfe, die dennoch mit Versicherungsmaklern in Teilbereichen zusammenarbeiten.“ Als unabhängiger Berater bereitet Sittner Verhandlungen mit Maklern vor, bespricht Ergebnisse mit seinen Mandanten und ist in den Besprechungen anwesend – „was natürlich nicht jedem Versicherungsmakler gefällt. Aber Beratungstätigkeit muss ja im Zweifel auch nicht immer jedem gefallen“, ergänzt er.

Am Ende des Tages zieht Sittner Befriedigung aus dem Wissen, seinen Mandanten zum bestmöglichen Vertrag verhelfen zu haben. Sein Kundenservice beinhaltet

Elmar Sittner (51)

Im Jahr 1998 gründete Elmar Sittner sein Unternehmen für Risikomanagement und Versicherungsberatung. Der Betrieb hat sich auf die Beratung öffentlicher Institutionen und Unternehmen spezialisiert, deren Versicherungsausschreibungen er entwirft und begleitet. Der Kunde erhält idealen Versicherungsschutz und spart obendrein Prämien. ◀

noch mehr: Vielen Versicherungsnehmern sind vertragliche Nebenverpflichtungen, die aus Gesetzen oder dem Vertrag resultieren, nicht klar. Wird die Wartung elektrischer Anlagen wie vorgeschrieben durchgeführt? Sittner hat ein Auge auf diese Obliegenheiten. Bei einem Brand Schaden nämlich entbindet Nachlässigkeit den Versicherer schlimmstenfalls von seiner Zahlungspflicht.

Im Schadenfall ist Sittner erneut zur Stelle. „Gerade in dem Segment, in dem ich viele Mandanten habe, im Bereich der öffentlichen Entsorgungswirtschaft, fallen häufig Feuerschäden in Millionenhöhe an.“ Dann ist Schadenmanagement angesagt: Sittner sucht einen unabhängigen Sachverständigen – wozu er bei Großschäden ab einer Million Euro unbedingt rät – und koordiniert die Verhandlungen mit dem Versicherer. Trotz komfortabler Rundumbetreuung: Die Akquise ist ein schweres Geschäft. „Ich glaube, dass einige Versicherungsberater Mühe haben, gut von ihrer Tätigkeit zu leben“, verrät Sittner. Dass die Beratung Geld kostet, sei den meisten Privatpersonen und Unternehmen nur schwer zu vermitteln. Vor al-

lem, wo sie doch von Versicherungsvertretern und anderen Vermittlern scheinbar kostenfrei angeboten werde, erklärt Sittner. Die Honorare des Beraters hingegen fallen an, sobald dieser tätig wird. Auch, wenn kein Vertrag aus der Beratung resultiert. Ähnlich wie bei Steuerberatern werden Stunden- oder Tagessätze festgelegt; in Sittners Kundensegment ist ein pau-

„Vielen Kunden ist nur schwer vermittelbar, dass Versicherungsberatung Geld kostet.“

schales Honorar üblich. Das birgt Herausforderungen: Allein die Analyse der Risikosituation und der bestehenden Verträge kann Wochen in Anspruch nehmen. Wer diesen Zeitaufwand falsch schätzt, legt am Zahltag drauf. „Auch dies spricht deutlich für die Spezialisierung auf ein bestimmtes Kundensegment“, schließt Sittner. Die Tragfähigkeit seines Konzepts, davon ist er überzeugt, liegt in der Prämienhöhe, um die er für seine Mandanten verhandelt. Bei einem Mindestvolumen von 50.000

Euro pro Jahr und entsprechenden Optimierungsmöglichkeiten rechnet sich der Honorarposten für seine Auftraggeber.

Sittner schöpft aus 18-jähriger Erfahrung. Um den Betrieb langfristig fortzuführen, sucht er qualifizierten Personalzuwachs mit Potenzial zum Mitgesellschafter oder Partner. Ein schwieriges Unterfangen: Der Bekanntheitsgrad des Berufsstandes ist gering. Hinzu kommt Skepsis: „Exzellente ausgebildete Fachleute sind bei Maklern oder Versicherern in gutdotierten Positionen“, erläutert Sittner. „Sie nehmen das Risiko, zu einem Berater zu wechseln, als hoch wahr – was es nicht sein muss.“ Denn gerade Mitarbeiter von Maklerunternehmen haben mit ihrer Branchenkenntnis beste Voraussetzungen, sich im Beratungssektor zu platzieren. Sittner fühlt sich mit der Beratung öffentlicher Institutionen und Unternehmen gut aufgestellt – fachliche Konkurrenz fürchtet er nicht. Makler bringen für einen Wechsel zudem bereits Kompetenzen mit: Sie wissen, wie man Kundenvertrauen aufbaut. Neben Loyalität und Fachwissen sind dies die Grundlage einer ziel-führenden Beratertätigkeit. jh ◀

Literatur zur Ausbildung | Weiterbildung | Fortbildung

Geprüfte/r Fachwirt/in für Versicherungen und Finanzen



 **SHOP.** Ganz einfach und bequem bestellen unter bit.ly/FACHWIRT

 **HOME.** Das gesamte Buch- und Zeitschriftenprogramm auf www.vwv.de

Verlag
Wirtschaftswissenschaften
www.vwv.de