

„Eine vergleichbare Gruppe wie uns gibt es kein zweites Mal im Maklermarkt“

INTERVIEW MIT WOLFGANG KLUGE, ANDREA STAHL UND ANDREAS WIENMEIER, VORSTAND DER GUARANTEE ADVISOR GROUP

Die Guarantee Advisor Group (GA-Group) mit heute 29 Mitgliedern wurde 1993 als Dortmunder Kreis gegründet und fußt auf dem Prinzip der Gegenseitigkeit. Gemeinsam werden Deckungskonzepte kreiert und ein offener Austausch zu aktuellen Themen gepflegt. Zudem wird das Standing gegenüber Versicherern und Kunden gestärkt.



v.l.n.r.:
Andreas Wienmeier,
Andrea Stahl und
Wolfgang Kluge

Als die Guarantee Advisor Group, zuerst noch Dortmunder Kreis, gegründet wurde, waren Kooperationen und Wissenstransfer zwischen Maklerunternehmen noch nicht so selbstverständlich wie heute. Wie wichtig sind heute Kooperationen?

WOLFGANG KLUGE Ja, wir waren wohl tatsächlich Vorreiter in diesem Bereich und sind nach wie vor fest davon überzeugt, dass Kooperationen für den mittelständischen Makler unabdingbar geworden sind. Gerade deshalb sind unsere Mitglieder in der GA-Group aktiv. Ohne Kooperationen würden die einzelnen Mitglieder bei weitem nicht so erfolgreich sein.

Die Aussage von Aristoteles, dass das Ganze mehr als die Summe seiner Teile ist, trifft auf die Gruppe sehr gut zu.

Unsere Kooperationen wirken in der Findung der bestmöglichen Lösung für unsere Kunden und erhöhen die Verhandlungskraft gegenüber den Risikoträgern. Auch innerhalb der Gruppe erkennt man tagtäglich den Mehrwert. Sei es der Austausch von Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen zu fachlichen Fragen oder der unternehmerische Dialog auf Ebene der Geschäftsführung.

Ihre Gruppe ist kein Pool und keine Beteiligungsgesellschaft. Was dann?

ANDREA STAHL Tatsächlich grenzen wir uns zu den von Ihnen genannten Strukturen klar ab. Wir sind ein Zusammenschluss von erfolgreichen, professionell und überwiegend inhabergeführten mittelständischen Versicherungsmaklern.

Der rechtliche Rahmen ist der eines Vereins, der für den Austausch und die Kooperation, wie wir sie definieren, aus unserer Sicht die optimale Struktur bietet. Wir entwickeln zum Beispiel gemeinsam Wordings und Deckungskonzepte und tauschen uns fachlich auf hohem Niveau aus. Das alles aber ohne wirtschaftlichen Druck zu erzeugen. Gerade dadurch, dass es sowohl unter den Mitgliedern keine kapitalmäßige Verflechtung gibt und auch kein externer Investor Einfluss auf unsere Gruppe hat, bündelt sich eine Vielzahl von unternehmerischen Kompetenzen. Dies wirkt extrem positiv auf die Arbeitsergebnisse und vertrauliche Zusammenarbeit auf verschiedenen Ebenen.

Am Maklermarkt ist gerade viel Bewegung. Es fließt mittlerweile auch viel Investorengeld in den mittelständischen Maklermarkt. Wie beurteilen Sie denn diese Entwicklung?

ANDREAS WIENMEIER Die Entwicklung lässt sich nicht aufhalten und sollte auch nicht nur negativ gesehen werden. Die Zusammenarbeit mit Versicherern gestaltet sich auch für mittelständische Makler nicht unbedingt einfacher als vor einigen Jahren. Erschwerend hinzu kommen die zunehmende Regulatorik sowie die notwendigen Investitionen in HR und IT. In diesem Spannungsfeld ist eine spürbare Konsolidierung nachvollziehbar.

In einer Zeit, in der Sharing gesamtgesellschaftlich an Bedeutung gewinnt, ist das Konzept der GA-Group zukunftsweisend: Unsere Mitglieder müssen nicht in jeder Nische eigenes Know-how aufbauen, sondern können gegenüber Kunden und Versicherern auf die breite Fachkompetenz der gesamten Gruppe zurückgreifen.

Wären auch an solchen Transaktionen beteiligten Maklerunternehmen potenzielle Mitglieder für Sie?

WK Wir verspüren zur Zeit genau bei denjenigen mittelständischen Maklerunternehmen Interesse an einem Beitritt zu unserer Gruppe, die eine Kooperation auf Augenhöhe unter Beibehaltung ihrer wirtschaftlichen Unabhängigkeit suchen.

Wir bieten diesen Häusern vieles von dem, was die Investorengruppen als Vorteile aufzählen, da wir schon seit fast 30 Jahren zum Beispiel durch unsere Entscheidungen, die einzelnen Fachreferate und das Versicherer-Patensystem viele der Strukturen aufgebaut haben, die die Investoren durch Zusammenkäufe von Maklerunternehmen erreichen wollen.

Die Mitgliedsunternehmen sparen sich also Zeit und Aufwand. Bezahlen sie auch für die Mitgliedschaft?

WK Ja, ohne geht es leider nicht. Abhängig von der Mitarbeiterzahl werden eine einmalige Aufnahmegebühr und der jährliche Mitgliedsbeitrag erhoben. Der Aufwand hat sich in der Regel durch betriebswirtschaftliche Optimierungen und finanzielle Vorteile, die die Gruppe bietet, schnell amortisiert.

Alle Tätigkeiten der Mitarbeiter aus den Mitgliedshäusern – also auch zum Beispiel unsere Vorstandsarbeit – werden ehrenamtlich erbracht. Zur professionellen Führung unserer Geschäftsstelle ist diese mit einer angestellten Mitarbeiterin besetzt.

Führen Sie doch die schon angeschnittenen Synergien noch etwas aus.

AS Wie Wolfgang gerade schon erwähnte, sind wir auf fachlicher Ebene in Referaten organisiert. Hier werden zum Beispiel unsere eigenen Profiline-Wordings für den Sach- und Haftpflichtbereich entwickelt, regelmäßig aktualisiert und verbessert. Zudem verhandeln wir zu vielen Produktlinien der Versicherer Rahmenverträge oder Sideletter. In diese Verhandlungen fließt die große Expertise der fast 30 Maklerhäuser.

Auch der fachliche und vertriebliche Austausch und das Entwickeln von Vertriebsstories bringt den Mitgliedern einen hohen Nutzen.

AW Zudem führen wir mit vielen Versicherern sogenannte Patengespräche. Hier sitzen zwei bis drei Ver-

treter aus der Gruppe mit den Entscheidungsträgern aus Vorstand und Riskmanagement zusammen, um der Zusammenarbeit den nötigen Drive zu geben. Hier wird natürlich auch mal „Troubleshooting“ betrieben, um für die Mitgliedshäuser Problemfälle vom Tisch zu bekommen.

Auch untereinander ermöglichen wir den Mitgliedern den Zugriff auf exklusive Deckungskonzepte der einzelnen Maklerhäuser, ganz nach dem Motto: „Man muss das Rad nicht neu erfinden“. Die Zusammenarbeit auf dieser Ebene hat sich in den letzten Jahren erheblich ausgeweitet.

AS Ebenfalls zu erwähnen ist noch die Möglichkeit der gezielten Weiterbildung der Mitarbeiter aller Mitgliedshäuser. Hier organisieren wir, teilweise auch zusammen mit Risikoträgern, Workshops, welche gezielt auch auf die Besonderheiten unserer Rahmenverträge abstellen, als zertifizierter Bildungsdienstleister natürlich mit entsprechenden Zeitgutschriften für die Initiative „gut beraten“.

Aber auch Informationsveranstaltungen wie zuletzt der Mitarbeitertag im Mai 2022 auf der Zeche Zollverein Essen gehören dazu. Hier hatten alle Mitarbeiter über die Fach-Referate Gelegenheit zum fachlichen und kollegialen Austausch, wobei der gesellige Teil beim Ausklang des Tages mit Musik und Tanz auch nicht zu kurz kam.

Die Veranstaltung war ein voller Erfolg und hat uns wieder einmal gezeigt, dass insbesondere die Gemeinschaft unsere Gruppe auszeichnet.

Gibt es weitere allgemeine Themen, die Sie im Verbund gerade beschäftigen?

WK Es sind die gleichen Themen, welche den Markt insgesamt umtreiben. Also sinnvolle Digitalisierung und der entsprechende Einsatz des Maklerverwaltungsprogramms zur Optimierung von digitalen Daten- und Dokumententransfers und Prozessen. Daneben natürlich die schon genannte Konsolidierung im Maklermarkt, die restriktivere Annahmepolitik der Risikoträger aber sicher auch der Fachkräftemangel, dem wir durch gute Netzwerkarbeit begegnen.

Sie haben bereits beschrieben, dass die Zusammenarbeit mit Versicherern nicht einfacher geworden ist. Wie sehen denn die Vorteile etwas genauer betrachtet aus, die Sie als Gruppe dort erreichen?

AW Durch die Konzentration der Verhandlungen mit den Versicherern über unser Patensystem können wir bei vielen Häusern substanzielle Vorteile erzielen. Zu nennen sind hier sicherlich der Zugriff auf eine effektive Betreuungsstruktur der Versicherer, sowohl im Vertrags- als auch im Schadenbereich, sowie eine durch die Bündelung unserer Belange erzielbare Durchsetzungsfähigkeit.

Immerhin vertritt die GA-Group Bestandsgrößen von einigen 100 Mio. Euro Nettoprämie in den Sach- und Kfz-Sparten sowie eine doch nennenswerte Bewertungssumme im Personenversicherungsbereich. Diese Größen werden von Seiten der Versicherer schon wahrgenommen. ▶

Wirtschaftliche Vorteile spielen sicherlich auch eine Rolle. Haben Versicherer denn aus Ihrer Sicht dafür auch Effizienzvorteile?

AS Die Versicherer schätzen zum einen die gebündelte Expertise sowie das schon erwähnte Patensystem. Wo hat man schon die Möglichkeit als Risikoträger seine Anliegen bei 30 Maklerhäusern gleichzeitig zu platzieren?

Teilweise setzen wir mit den Risikoträgern spezielle digitale Strecken ein, um den administrativen Aufwand bei der Bedienung der Rahmenverträge zu minimieren.

AW Insgesamt profitieren alle Versicherer, welche aktiv mit der GA-Group zusammen arbeiten vornehmlich durch die abgesprochenen Deckungskonzepte und Workflows. Zudem flankieren wir unserer Rahmenverträge mit Schulungen und Workshops, so dass die Risikoträger bei diesen Veranstaltungen immer „face to face“ mit unseren Mitgliedshäusern einen Austausch pflegen können.

Und auf Kundenseite?

AS Der Kunde nimmt hier in erster Linie die Bedingungsverbesserungen wahr. Nicht umsonst sind unsere ProfiLine-Wordings mit einem geschützten Label versehen und müssen sich im Marktvergleich auch hinter den Wordings von Großmaklern nicht verstecken.

Zudem erhalten unsere Kunden mehrfach im Jahr das Garantie-Journal, in dem wir zu für den Kunden relevanten Themen rund um das Versicherungswesen und die betriebliche Vorsorge informieren.

Zusammengefasst heißt das: Für die Kunden sind die schlanken Strukturen mittelständischer Makler in

Kombination mit der Durchsetzungskraft des Verbunds eine aus unserer Sicht optimale Kombination.

Dafür müssen ihre Mitgliedsunternehmen vermutlich spezifische Strukturen haben. Wer ist denn dabei: Spartenexperten oder regionale Platzhirsche?

AW Regional sind wir komplett offen, aktuell aber noch sehr in NRW und nördlich davon zentriert, das muss und soll so aber nicht so bleiben. Unsere Mitglieder sind überwiegend, aber nicht ausschließlich im Kompositbereich aktiv. Bei uns sind aber Generalisten genau wie Spezialisten herzlich willkommen.

Denken Sie an die Erweiterung des Mitgliederkreises?

WK Wir stehen Neumitgliedern grundsätzlichgeschlossen gegenüber, wenn diese zu uns passen. Zurzeit führen wir einige Gespräche mit Maklerhäusern vom hohen Norden bis zur Schweizer Grenze. Wir merken hier, dass das Thema Austausch und Kooperation erheblich an Gewichtung gewonnen hat.

Durch die Konsolidierung suchen bestimmte Maklerhäuser aber auch gerade nach Gruppen wie uns. Und hier haben wir in der Struktur eines Vereins ein Alleinstellungsmerkmal.

Wir bekommen immer wieder gespiegelt, dass es eine vergleichbare Gruppe wie uns kein zweites Mal im deutschen Maklermarkt gibt. Wer sich als Makler den Grundsätzen ehrbarer Kaufleute verpflichtet sieht und an dem Großen und Ganzen unserer Gruppe – durch Einbringung eigener Ressourcen – profitieren möchte, ist also herzlich zu einer Kontaktaufnahme eingeladen. •

