

DIE C-KRISE UND DIE VERMITTLER

Wie schlimm war die Corona-Krise aus Sicht deutscher Versicherungsvermittler? Und welche Chancen bietet sie? Hierzu kommen drei Branchenexperten auf den Punkt



Die Interviews finden Sie in ungekürzter Form auf dasinvestment.com



Peter Schmidt, Unternehmensberater
Consulting & Coaching

- 1| **Etwa ein halbes Jahr nach Ausbruch der Corona-Krise möchten wir ein Zwischenfazit ziehen. Wie gut oder schlecht sind deutsche Versicherungsvermittler Ihrer Einschätzung nach durch die Krise gekommen?**
- 2| **In Zeiten des Kontaktverbots mussten viele Vermittler auf Online-Beratungen umschwenken. Kann die digitale Beratung das persönliche Treffen mit dem Kunden ersetzen?**
- 3| **Derzeit vermelden viele Versicherungsvermittler Umsatzrückgänge. Können Sie dies bestätigen? Und unterstützen Sie Forderungen nach speziellen Hilfen für Vermittler?**

Viele von uns beratene Makler von Hamburg bis München berichten von stabilen Umsätzen oder sogar Wachstum. Die C-Krise hat das Bewusstsein vieler Kunden für Sicherheit und Risikoabsicherung sogar geschärft, was sich auch in Beratungsbedarf und Neuabschlüssen widerspiegelt. Aber natürlich gibt es Maklerunternehmen, die massiv unter den Auswirkungen der Krise gelitten haben – besonders einige Makler mit Spezialrichtung Gewerbe oder Veranstaltungsversicherungen. In der Breite können aber die meisten Unternehmen optimistisch in die Zukunft schauen.

Vermittler haben erlebt, dass es nicht wehtut, mit Kunden auch digital zu sprechen und Verträge online abzuschließen. Zur klassischen Beratung der Kunden vor Ort wird man vielfach daher nicht zurückkehren. Um Vertrauen aufzubauen, braucht man zwar einen persönlichen Eindruck und Kontakt. Deshalb wird es auch weiterhin persönliche Treffen geben. Aber diese werden durch die vielfältigen digitalen Wege ergänzt und manchmal auch ersetzt.

Ja, es wird hier und da gejammert. Auch kenne ich Makler, die in der Krise einen Antrag auf Soforthilfe gestellt haben. Aber das ist nicht das ganze Bild. Ich sehe es eher als Ausnahme. Denn mancher Makler, der die Soforthilfe bekommen hatte, fragte nach kurzer Zeit nach den Möglichkeiten und Wegen der Rückzahlung. Die Makler, die sich betroffen zeigen, hatten nach meinen Erfahrungen vorher schon kein ertragreiches und schlüssiges Geschäftsmodell.