

KAB Maklerservice

Erst Konzeptschmiede - jetzt agiler Pool

Versicherungsmagazin hat die KAB Maklerservice GmbH in Euskirchen besucht. Volker Kropp, einer der Lenker des Unternehmens, lieferte der Redaktion einen detaillierten Einblick in seinen Pool, dessen Anfänge und Pläne für die (nahe) Zukunft.

VM: Was waren, was sind die Schwerpunkte Ihres Unternehmens?

Volker Kropp: Unser Schwerpunkt war immer der Sach-Bereich. Wir haben zuerst einmal für unsere eigenen Mandanten Rahmenverträge und Konzepte mit Versicherungsunternehmen ausgearbeitet. Unser erstes Konzept war eine Kfz-Rahmenvereinbarung mit der Barmania. Wenn eine derartige Rahmenvereinbarung erstellt wird, muss diese auch Beständigkeit haben. Das erreichen wir nur, wenn eine Risikoanalyse erarbeitet wird. Das haben wir bei dieser Kfz-Rahmenvereinbarung umgesetzt. Was sich immens bewährt hat, ist, dass wir die Erstprüfung eines jeden Antrags vornehmen.

VM: Was zeichnet Sie gegenüber anderen Pools besonders aus?

Volker Kropp: Wir haben täglich eine Schlagzahl von 160 bis 170 Sach-Anträgen und wir prüfen sie alle! Wir schauen uns jeden Antrag an, weil wir ganz **genau wissen wollen**, sich in unseren Beständen befinden. Wir übernehmen Verantwortung für den Fortbestand unserer Konzepte. Durch unsere Annahmeprüfung ist es uns gelungen, dass bis jetzt keines unserer Konzepte saniert

oder beendet worden ist. Das ist bei einer Unterschreitung eines Tarifbeitrages von bis zu 60 Prozent sehr wichtig. Diese Stabilität unserer speziellen Vereinbarungen werden von unseren Maklerkollegen sehr geschätzt. Wenn wir als KAB das Bedingungsmerkmal veredeln und ein massiver Nachlass vereinbart wurde, müssen wir natürlich einem Risikoträger gegenüber klar darstellen, wie wir dieses Konzept tragfähig erhalten wollen. Nur so können wir als Konzeptentwickler langfristige und erfolgreich agieren.

VM: Wenn Sie sich Ihre Makler-Partner anschauen, wie würden Sie das Profil bezeichnen?

Volker Kropp: Natürlich haben wir viele Einzelkämpfer, die über uns die Möglichkeit haben, an ausgezeichnete Produkte und Konditionen zu kommen. Es sind aber auch sehr viele Maklerbetriebe mit drei, vier Außendienstmitarbeitern und ein, zwei Innendienstmitarbeitern, die von einer Zusammenarbeit auf Augenhöhe mit der KAB überzeugt sind. Wir wollen den Dialog mit unseren Maklerkollegen. Nur so können wir den Bedarf unserer Partner erkennen und umsetzen. Deswegen führen wir unsere regionalen Partnermeetings durch und erweitern unser Maklerbetreuernetz. So

können wir auch Makler-Persönlichkeiten für uns begeistern, die bereits seit 30 Jahren erfolgreich tätig sind und Ihre eigenen Untervermittlerstrukturen etabliert haben.

VM: Fordern Sie Mindestqualifikationen von Ihren Maklerpartnern?

Volker Kropp: Wir ziehen zwei Wirtschaftsauskünfte, wir lassen uns die Vermögensschaden-Haftpflicht vorlegen, wir überprüfen die Registernummer – also das ganz normale Prozedere eines jeden Versicherers. Wir haben aber auch mehrere Vertriebe, die mit uns kooperieren und uns klar zu verstehen geben, dass sie nur auf unser Produkt-Know-how zurückgreifen wollen, nur auf unsere fertigen Konzepte und nicht noch mit dem Versicherer Zeit aufbringen wollen, dort entsprechende Rahmenvereinbarungen zu erstellen.

VM: Wo und wie machen Sie auf sich aufmerksam?

Volker Kropp: Wir arbeiten seit verganginem Jahr intensiv an unserem Bekanntheitsgrad. In den ersten Jahren unserer Tätigkeit haben wir uns selber gar nicht als Pool empfunden. Wir haben uns als schlanke, straffe Konzeptschmiede gesehen. Wir bieten anderen Pools



„Wir wollen unser Maklerbetreuernetz und unseren Gewerbebereich massiv ausbauen. Und ganz wichtig: Wir wollen bei allem was wir tun, uns treu bleiben.“

Volker Kropp (Mitte) im Gespräch mit Meris Neiningen und Bernhard Rudolf.

und Maklerkollegen unsere Rahmenvereinbarungen und Konzepte an. Aber wir haben uns von Jahr zu Jahr mehr zu einem Pool entwickelt. Das fing damit an, dass wir ein Bestandsverwaltungssystem und einen Vergleichsrechner gebührenfrei unseren Kollegen zur Verfügung gestellt haben, dass wir nicht nur unsere KAB-eigenen Konzepte angeboten haben, sondern auch weitere Anbieter in die Vergleiche mit eingesetzt haben. Wir merken, dass uns der Schuh „Pool“ passt. Das Einzige, was nicht passte, war der Bekanntheitsgrad der KAB. Wir haben auch keine Werbung gemacht. All die Maklerkollegen, die wir für uns gewinnen konnten, kamen durch Mund-Propaganda. Wir sind dieser feinen, kleinen Konzeptschmiede entwachsen und müssen uns nun den Vergleichen stellen. Mittlerweile kooperieren wir mit 1.910 aktiven Maklerkollegen.

VM: Wer ist für Sie der stärkste Mitbewerber in Ihrem Sektor?

Volker Kropp: Wir haben nicht das Gefühl, dass es Pools gibt, die uns das Leben schwermachen. Trotz der Tatsache, dass die Zahl der Maklerkollegen, der Vermittler abgenommen hat, jeder hat sein Betätigungsfeld, jeder hat seine Schwerpunkte. Es gibt natürlich ein,

zwei Pools gerade im Bereich Sach, die grundsolid sind, und wenn wir einen ähnlich guten Ruf haben wie diese, dann haben wir vieles richtig gemacht.

VM: Wie problematisch oder wie einfach ist es für Sie, qualifiziertes Personal zu finden?

Volker Kropp: Wir stellen seit fünf Jahren massiv ein. In diesem Jahr haben wir zum Beispiel zwei Versicherungsfachwirte eingestellt. Von den Konditionen oder vom Aufgabenspektrum her ist es uns nicht allzu schwer gefallen, die Kollegen für uns zu begeistern, weil wir interessante Tätigkeiten anbieten. Unsere Mitarbeiter lernen auch Entscheider beim Versicherer kennen. Das finden viele spannend. Wir sitzen im Raum Köln, hier sind sehr viele Versicherer ansässig, das heißt, dass es auch viele gut ausgebildete Leute gibt.

VM: Was passiert mit Maklerbeständen, wenn ein Pool Insolvenz anmeldet?

Volker Kropp: Seit 14 Jahren richten wir bei den Versicherern Unteragenturnummern für unsere Maklerkollegen ein. Das heißt, dieser ist dem Versicherer bekannt. Ganz gleich, was passiert, bei all unseren Konzepten und Rahmenvereinbarungen kann ein Makler an einen Ver-

sicherer herantreten und sagen: Ich bin euch bekannt, ich habe die Unteragenturnummer oder die Agenturnummer XY. Mit diesem System schaffen wir natürlich für alle Beteiligten Sicherheit.

VM: Bei welchen Aktivitäten und Serviceleistungen wollen Sie künftig noch besser werden?

Volker Kropp: Beim Bekanntheitsgrad definitiv. Dieser ist immens wichtig, hier müssen wir nachsteuern. Dieser passt nicht mehr zu uns, unser Bekanntheitsgrad hinkt hinter dem her, was wir darstellen. Wir setzen hohe Anforderungen an unsere Mitarbeiter und werden deren Kompetenz intensiv fördern. Quotierungsanfragen der Maklerkollegen sollen noch zügiger durch uns beantwortet werden. Unsere Provisions-Abrechnungsläufe erfolgen zur Zeit einmal wöchentlich. Warum nicht bald mehrfach die Woche? Die Erreichbarkeit unserer Innendienst-Teams wird noch weiter verbessert. In diesem Zusammenhang werden wir unsere Geschäftszeiten nochmals erweitern. Wir wollen Maklernähe, bieten guten Service, überzeugen durch hohe Reaktionsfähigkeit. Gerade den gestandenen Maklern können wir damit von uns überzeugen.

VM: Wo wollen Sie in den nächsten drei bis fünf Jahren stehen?

Volker Kropp: Unser Maklerbetreuernetz wird massiv ausgebaut. Die Anzahl unserer regionalen Partnermeetings wird verdoppelt. Die partnerschaftliche Beziehung zu unseren Maklerkollegen ist das Fundament unseres Unternehmenserfolges und wird spürbar intensiviert. Der direkte Zugriff und Austausch mit den Entscheidern unseres Hauses wird garantiert. Wir werden weiter marktführende und langfristig angelegte Konzepte in unserer Kernkompetenz Komposit anbieten. Den Bereich Gewerbe werden wir massiv ausbauen – und wir werden uns treu bleiben.

Das Interview führten Meris Neiningen und Bernhard Rudolf.