

Düsseldorfer Maklergespräche 2020

Lesedauer: 3 Minuten

+++ Die Düsseldorfer Maklergespräche sind ein jährlicher Branchentreff des BiPRO e.V. +++

+++ TBO-Geschäftsführer Björn Olbrich als Referent zu den Themen Digitalisierung und Unabhängigkeit +++

+++ Versicherungsbranche hat in beiden Themen erheblichen Nachholbedarf +++

Am 28. und 29. Januar 2020 fanden in Neuss die jährlichen Düsseldorfer Maklergespräche statt. Hierbei handelt es sich um einen Branchentreff veranstaltet vom [BiPRO e.V.](#) Dieser Verein hat es sich zur Aufgabe gemacht, technische Standards in der Versicherungsbranche zu etablieren, um Prozesse für Versicherer, Vermittler und Kunden zu vereinfachen. Da uns dieses Thema auch regelmäßig umtreibt und TBO als Unternehmensberater in diesem Bereich tätig ist ([siehe auch https://tbo-versicherungsmakler.de/blog/2018/12/12/digitaler_wandel/](https://tbo-versicherungsmakler.de/blog/2018/12/12/digitaler_wandel/)), wurden wir von den Veranstaltern als Referenten eingeladen.

Gerne sind wir dieser Einladung gefolgt. Unser Geschäftsführer Björn Olbrich referierte am ersten Tag zum Thema „Digitalisierung als ein Muss für junge Kunden“. Fazit des Vortrags war die Notwendigkeit digitaler Services für die Kundenberatung, ohne jedoch die persönliche Beratung und Betreuung zu vernachlässigen. In der anschließenden Diskussion mit verschiedenen Marktteilnehmern (Makler, Versicherer, Verbände) wurde aber deutlich, dass die Versicherungsbranche überwiegend noch in der alten Welt verharret und noch nicht die Zeichen der Zeit erkannt hat. Davon lassen wir uns aber nicht beirren und gehen unseren Weg als „hybrider“ Makler weiter.

Höhepunkt des zweiten Tages war die Abschlussdiskussion zum Thema „(un)Abhängigkeit des Versicherungsmaklers“. In illustrierter Runde diskutierte Björn Olbrich u.a. mit Dr. Rolf Wiswesser (Vorstand der Allianz Versicherungs AG) und Andreas Vollmer (Vize-Präsident des [BVK](#)). Kompetent moderiert wurde die kurzweilige Diskussionsrunde von Tilmann J. Freyenhagen ([Alterspree Verlag](#)).



Die Teilnehmer redeten Tacheles miteinander, ging es doch letztlich um das wichtigste Asset von Versicherungsmaklern – die Unabhängigkeit. Die Vertreter der Versicherungsgesellschaften mussten sich die Kritik gefallen lassen, vor allem einige wenige Maklerpools zu bevorzugen und die klassischen Maklerhäuser zu vernachlässigen. Auch wurde deutlich, dass viele Versicherungsvermittler sich zu sehr abhängig machen von Vergleichsrechnern und kein ausreichendes Fach-Know-How aufbauen, um ihre Kunden kompetent zu beraten. Diese Sorge teilen wir, weshalb wir Maklerkollegen als zertifizierter Bildungsdienstleister individuell ausgearbeitete Fachschulungen mit intensivem Praxisbezug anbieten (siehe auch <https://tbo-versicherungsmakler.de/unternehmensberatung/#bildungsdienstleister>).