



Auf Augenhöhe mit den Maklerpartnern

Der Maklerpool KAB Maklerservice GmbH ist stolz darauf, dass er regelmäßig bei Maklerbefragungen unter den besten zehn Pools landet, wie etwa die Makler-Champions-Ergebnisse von der Service Value GmbH und Versicherungsmagazin unterstreichen. Ein Grund dafür sind seine Deckungskonzepte.

„Der Partner an Ihrer Seite: Vertrauen, Kompetenz und Service“, so lautet das Selbstverständnis der KAB Maklerservice GmbH. Offizielle wurde der Dienstleister im Jahr 2003 von Volker Kropp, Sven von Ahnen und Klaus Bosle gegründet. Die Nachnamen Kropp, Ahnen und Bosle führten dann auch zur Namensgebung „KAB“. Davor waren die Firmenchefs seit Jahren als Makler tätig und kannten folglich die hohen Anforderungen an den Beruf. Parallel hierzu sammelten die drei Gründer bereits Erfahrungen hinsichtlich Rahmenvereinbarungen, indem sie diese für den jeweiligen eigenen Kundentamm einsetzten.

Eine Kfz-Rahmenvereinbarung mit der Barmenia war dabei das erste De-

ckungskonzept, welches im Jahr 1999 durch die späteren KAB-Gründer konzipiert und ausgewählten Maklern zur Verfügung gestellt wurde. Dieses wird immer noch intensiv genutzt.

Kompakt

- Der Fokus des Pools KAB liegt in der Maklerbetreuung sowie Bereitstellung exklusiver Rahmenverträge.
- Langfristig stabile Deckungskonzepte in den Sparten Sach/Haftpflicht und Kfz sind die klaren Wachstumstreiber.
- Künftig setzt man auf den Gewerbebereich und die Maklerunterstützung.

Im Zuge der Gründung konnte das Unternehmen – quasi als kleine Konzeptschmiede – weitere Rahmenverträge in Zusammenarbeit mit den Versicherern entwickeln. Es folgten bis heute weitere Sach-Komposit-Deckungskonzepte aus den Bereichen Unfall, Hausrat, Haftpflicht oder Wohngebäude. Zuletzt wurde der Bereich Gewerbeversicherungen massiv ausgebaut.

Exemplarisch hierfür verweist das Unternehmen auf ein Gewerbe-Bestandsumdeckungskonzept mit modernem Bedingungsmerk und besseren Prämien gegenüber dem Altvertrag inklusive Besserstellungsklausel, Innovationsklausel, einfachen Deckungsformularen und persönlichen KAB-Firmenberatern (auch vor Ort beim Makler). „Unsere

strategische Ausrichtung lag von Beginn an auf dem Kompositgeschäft. Unsere Kernkompetenz liegt heute zu 90 Prozent in SUHK Privat/Gewerbe. Für andere Sparten sehen wir uns als wettbewerbsfähige Ventillösung“, erklärt Kropp.

Professionelle Risikoanalyse und Annahmeprüfung

Stolz ist das Unternehmen darauf, dass es nicht nur individuelle Versicherungslösungen sowohl für einzelne Sparten als auch Risiken anbieten kann, sondern hierzu damit einhergehend leistungsstarke Deckungskonzepte zu günstigen Konditionen mit den Versicherern ausgehandelt hat. „Unsere Deckungskonzepte verzeichnen sehr gute Schadenverläufe. Wir sind stolz darauf, dass bis heute keines unserer Rahmenkonzepte saniert oder beendet werden musste“, so Kropp. Hierbei legt die KAB großen Wert auf eine professionelle Annahmeprüfung und Risikoanalyse. Stand heute sind es 2.250 Maklerpartner, die von diesen Angeboten profitieren.

Gerade die exklusiv ausgehandelten Konzepte sind die Treiber des kontinuierlichen Wachstums. Auch im vergangenen Jahr konnten die Provisionserlöse gegenüber dem Vorjahr um über eine Million Euro auf 9,61 Millionen Euro gesteigert werden, was eine Steigerung von 20,43 Prozent umgelegt auf die vergangenen drei Jahre bedeutet.

Die Euskirchener sehen sich seit Jahren als Pool und nicht mehr nur als reiner Konzeptanbieter. „Das fing vor vielen Jahren damit an, dass wir ein Bestandsverwaltungssystem und einen Vergleichsrechner für die private Kompositsparte zur Verfügung gestellt haben“, so Kropp. Mit den Jahren kamen zahlreiche weitere vertriebsunterstützende Komponenten hinzu. Beispielsweise haben die KAB-Lenker in einen Gewerbevergleichsrechner, in ein modernes Maklerverwaltungsprogramm (KAB Makleroffice) und eine neue Internetplattform investiert. Auch der fachliche Support wurde durch ein wachsendes Expertenteam stetig verbessert. Inzwischen können Makler die

Fakten KAB Maklerservice GmbH

- 2.250 angeschlossene Makler (Stand 07/2019),
- 35 Mitarbeiter (Stand 07/2019),
- Provisionserlöse 2018: 9,61 Millionen Euro (2017: 8,59 Millionen Euro),
- Eigenkapital 2018: 517.269 Euro (2017: 445.372 Euro)

Services von vier Abteilungen für die Hauptsparten nutzen. Diese intensive Maklerunterstützung zahlt sich insbesondere dadurch aus, dass sich die Betreuung und Unterstützung der Makler durch die Versicherungsgesellschaften veränderten Kostendruck, Standardisierungsdrang und strategische Entscheidungen unter dem Deckmantel der Digitalisierung hätten nach Ansicht der KAB-Geschäftsführung dafür gesorgt, dass die einst sehr serviceorientierte Unterstützung der Gesellschaften merklich nachgelassen habe.

Weiterer Personalabbau durch digitale Entwicklung

„Die Versicherer wünschen sich einerseits das so genannte schrankfertige Geschäft, auf der anderen Seite lassen manche Gesellschaften die Makler bei technischen und auch vertrieblichen Problemen schlicht im Regen stehen“, urteilt Kropp. Anknüpfend daran schätzt der Geschäftsführer, dass sich der Personalabbau in der Assekuranz durch die fortsetzende digitale Entwicklung als Kosteneffizienz-Strategie beschleunigen und die Workflow-Prozesse stärken wird. „Gerade die damit verbundene standardisierte, schnell verarbeitbare digitale Produktlandschaft ist ein Haftungsrisiko für den beratenden Makler“, urteilt Kropp.

Vor diesem Hintergrund steht der Pool in der Pflicht, Maklern nicht nur gute Produkte, sondern gleichsam ausgezeichneten fachlichen Service sowie technische Plattformen und Hilfen zur Verfügung zu stellen. „Schlanke Prozesse in Datenströmen zwischen Makler, Pools und Versicherer oder effiziente Beratungs- und Vermittlungstools sind kein USP eines Maklerpools. Dies setzt ein

Makler gerade mit Blick auf die lupenreine Online-Konkurrenz wie Check 24, Google, Amazon und Co. voraus“, betont Kropp. Für die KAB ist die Digitalisierung somit eine Notwendigkeit, die dort eingesetzt wird, wo sie Maklern einen Mehrwert liefert.

Direkter Austausch mit Entscheidern wird garantiert

Geht es nach Kropp, wird der persönliche Kontakt des Maklers in seiner individuellen Beratung zukünftig der wesentliche Baustein seines Erfolges sein. Exakt diese Maklerbetreuung auf Augenhöhe setzt KAB weiter fort. Bereits in der Vergangenheit lag der Fokus auf der persönlichen Betreuung. Als ein Beispiel nennt Kropp die etwa 15-mal im Jahr stattfindenden regionalen Partnermeetings sowie die ständig wachsende Mitarbeiteranzahl und Zahl der Maklerbetreuer. Die partnerschaftliche Zusammenarbeit zeigt sich auch dadurch, dass die Makler einmal im Jahr zum Thema Vertriebsunterstützung und wie diese verbessert werden kann befragt werden. „Der direkte Austausch mit den Entscheidern unseres Hauses wird garantiert“, unterstreicht Kropp.

Diese persönliche Betreuung soll durch weitere Investitionen in Service, Personal und IT gestärkt werden. Auch die Produktentwicklung soll weiter auf die Maklerpartner ausgerichtet werden. „Die partnerschaftliche Beziehung zu unseren Maklerkollegen ist das Fundament unseres Unternehmenserfolges. Daher intensivieren wir diesen Bereich deutlich“, erklärt Kropp mit Blick auf die Zukunft. ■

Autor: Marc Oehme ist freier Autor in Mainz.