

POOLWORLD

Fachmagazin für Finanzdienstleister



Ein ganzes Universum für Ihren Erfolg

Wir nehmen Sie mit auf eine Reise
zu den Techniksternen

Frühjahrsputz

Wischen Sie unnötige
Courtageabrechnungen
einfach beiseite!

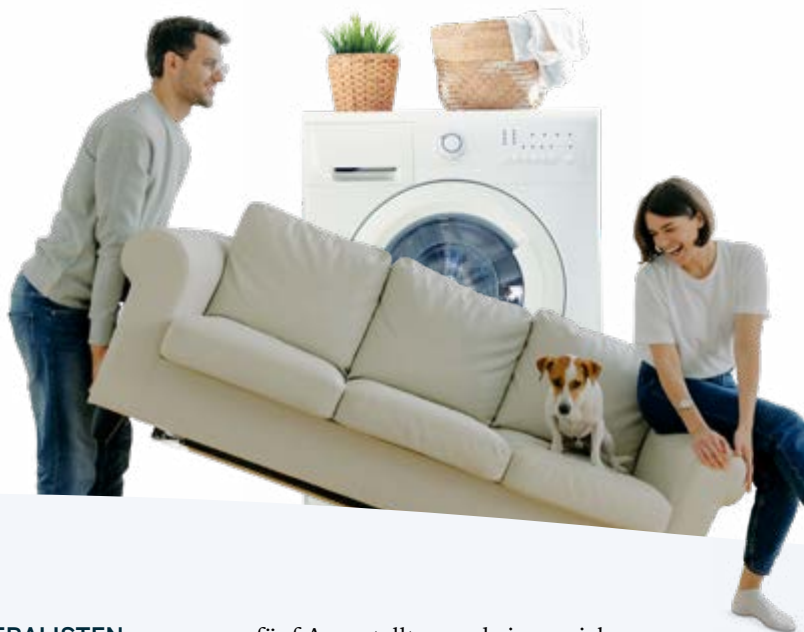
Lieblingsspielzeug Drohne

Im Frühjahr geht es wieder
hoch hinaus – Hauptsache,
gut versichert!

Versicherungskunst

So ist auch die ausge-
fallenste Kunstsammlung
ganz sicher

Generalist



Welche Rolle ist als Versicherungsmakler die richtige?

Versicherungsmakler spielen eine zentrale Rolle im Leben von Versicherungskunden, wenn es darum geht, Risiken abzusichern und jene langfristig in Versicherungs- und Finanzfragen zu betreuen. Wenn ein Makler seine Firma aufbaut oder über Jahre hinweg betreibt, muss er sich irgendwann die Frage stellen, ob er Generalist oder eher Spezialist sein möchte.

Der Unterschied zwischen einem generalistischen und einem spezialisierten Ansatz hat tiefgreifende Auswirkungen auf die Art und Weise, wie Kunden beraten und bedient werden. Aber auch dahin gehend, wie ich mein Unternehmen aufstelle, ausrichte und meine Ressourcen einsetze. Hierbei ist es wichtig zu betonen, dass es kein Richtig oder Falsch gibt.

ROLLE DES GENERALISTEN UND DES SPEZIALISTEN ALS VERSICHERUNGSMAKLER

Generalisten bieten eine Vielzahl von Versicherungsprodukten über verschiedene Bereiche hinweg an. Zum Beispiel könnte ein Makler, der generalistisch arbeitet, sowohl Lebens- als auch Kranken-, Sach-, Unfall- und Autoversicherungen anbieten. Hierbei spielt es noch nicht einmal eine Rolle, ob es sich um einen Privat- oder Geschäftskunden handelt und in welcher Branche dieser tätig ist.

Ein Spezialist hingegen konzentriert sich auf ein spezifisches Kerngebiet. Ein Beispiel hierfür wäre ein Makler, der sich ausschließlich auf die betrieblichen Versicherungen für Ärzte spezialisiert hat. Wenn wir es noch weiter spezialisieren wollen, könnte es sogar lauten: betriebliche Versicherungen für Zahnärzte mit mindestens

fünf Angestellten und einem siebenstelligen Jahresumsatz. Hier hat der Kunde direkt das Gefühl, dass er mit einem Spezialisten spricht, der Erfahrung hat und ihn als Kunden sehr gut kennt.

VORTEILE EINES GENERALISTEN

Ein Generalist kann Kunden eine umfassende Beratung bieten, die auf verschiedene Versicherungsbedürfnisse zugeschnitten ist. Beispielsweise könnte ein Generalist sowohl eine Familie, die eine Rechtsschutzversicherung benötigt, als auch ein Unternehmen, das eine Betriebshaftpflichtversicherung braucht, gleichermaßen bedienen. Die Flexibilität des Generalisten kann in diversen Kundenanforderungen Vorteile bieten. Gerade bei Privatkunden ist der Generalist oft die bevorzugte Wahl, damit ein Versicherungsmakler alle Verträge betreuen kann.

Spezialist





VS.



NACHTEILE EINES GENERALISTEN

Ein Generalist, der sich auf viele verschiedene Bereiche konzentriert, hat in einzelnen Versicherungssparten nicht immer die gleiche Detailkenntnis wie ein Spezialist. Dies kann bei komplexen oder sehr spezifischen Versicherungsfragen ein Nachteil sein.

VORTEILE EINES SPEZIALISTEN

Ein Spezialist besitzt tiefgehende Expertise in einem spezifischen Versicherungsbereich oder einer Zielgruppe. Dies kann Kunden, die beispielsweise so wie Ärzte sehr spezifische Anforderungen haben, enorm zugutekommen. Dann könnte ein Spezialist maßgeschneiderte Policen anbieten, die exakt auf die Bedürfnisse des jeweiligen Kunden zugeschnitten sind. Aus Marketingsicht ist es für den Versicherungsmakler auch einfacher, eine kleine Gruppe von Menschen zu bespielen, weil diese sich direkt angesprochen und abgeholt fühlen.

NACHTEILE EINES SPEZIALISTEN

Spezialisten könnten hingegen bei Kunden, die eine Bandbreite an Versicherungen benötigen, fachliche Einschränkungen haben. Ein Makler, der sich ausschließlich auf eine Nische wie beispielsweise Bootsversicherungen spezialisiert hat, könnte Kunden, die eine bAV oder Hausratversicherung benötigen, nicht vollumfänglich beraten. In diesem Fall empfiehlt es sich, Kooperationen einzugehen, um die Kunden dennoch servizieren zu können.

UND NUN?

In der Versicherungsvermittlung bieten sowohl Generalisten als auch Spezialisten Vor- und Nachteile. Die Wahl zwischen beiden hängt stark von den individuellen Bedürfnissen der Kunden ab. Manche schätzen die Vielseitigkeit, andere wiederum die Tiefe und Spezialisierung.

An MAXPOOL angebundene Makler müssen sich zum Glück nicht zwischen der einen und der anderen Zielgruppe entscheiden: Da unsere Fachberater Generalisten viele Arbeiten abnehmen, können sich diese stärker auf bestimmte Bereiche spezialisieren, während Spezialisten ihr Angebot dank unserer Unterstützung ausweiten können. <



Kay Weddecke,
Prokurist und Abteilungsleiter
Maklerservice, MAXPOOL



Sie sind ein Generalist mit Wunsch nach mehr Spezialisierung oder wollen sich als Spezialist breiter aufstellen? Dann kontaktieren Sie uns – gemeinsam finden wir eine Lösung für mehr Wachstum!

Kontakt:
Team Maklerservice
040 29 99 40-330
maklerservice@maxpool.de