



Tom Wonneberger,
Versicherungsmakler
und Mitinhaber
der Beratungsfirma
PROGRESS in
Dresden

FOTO: PRIVAT

Von der Provision zum Honorar

Am 13. April veranstaltet die IHK Ostbrandenburg den 9. Tag der Versicherungs- und Finanzanlagenvermittler. Im Haus der IHK in der Frankfurter Puschkinstraße gibt es ab 13 Uhr Fachvorträge und Diskussionen zu neuen Trends in der Branche. Zu den Referenten gehört auch Tom Wonneberger von der Beratungsfirma PROGRESS aus Dresden. FORUM unterhielt sich mit dem gelernten Versicherungsmakler.

FORUM: *Auf der Internetseite der Firma PROGRESS heißt es, dass Sie nur Beratungen in ihrem Dresdner Büro anbieten. Warum verlassen Sie es jetzt trotzdem und kommen nach Frankfurt (Oder)?*

T. WONNEBERGER: Wir wollen mit der Branche unsere Erfahrungen, Erkenntnisse und unser Wissen teilen, mit dem Ziel und in der Hoffnung, dass sich die Beratung in Deutschland generell verbessert. Vielfach ist es ja so, dass

die Makler alles was sie machen, für sich behalten. Das ist aus unserer Sicht so nicht der richtige Ansatz. Wenn etwas gut funktioniert, kann man ja darüber sprechen, es anderen erklären und zeigen, damit sich die Finanzberatung in Deutschland verbessert, denn das ist dringend notwendig.

FORUM: *Was können die Zuhörer von Ihrem Vortrag erwarten?*

T. WONNEBERGER: Wir bieten einen Blick aus unserem Alltag, was wir für Erfahrungen gemacht haben, was wir auch an modernen und innovativen Ansätzen ausprobiert haben. Letztendlich geht es ja darum, was kann ein Einzelmakler oder Einzelberater konkret für sich tun in der Beratung, um entweder die Kunden besser zu beraten oder mehr Kunden zu gewinnen, Prozesse zu verschlanken und zu vereinheitlichen. Es geht darum, wie bekomme ich mehr Ertrag aus meiner Firma heraus, ohne groß investieren zu müssen, also wie erreiche ich ein gutes Kosten-Nutzen-Verhältnis. Also diese Inhalte können wir liefern, weil die ganzen Sachen von uns tatsächlich auch ausprobiert worden sind und unsere Erfahrungen direkt aus der Praxis kommen.

FORUM: *Viele Firmen arbeiten mit Versicherungsvertretern oder Maklern zusammen. Davon halten Sie nicht viel. Wie beraten Sie ihre Kunden?*

T. WONNEBERGER: Wir beraten auf einer Honorargrundlage. Das heißt, die Kunden bekommen einen Kostenvoranschlag. Wir machen ein Interview im Vorfeld, in dem wir feststellen, was wollen die Kunden von uns, wo benötigen sie konkrete Unterstützung und was können wir davon leisten. So können wir schon im Vorfeld sagen, was wird es ungefähr kosten. Damit sind wir auch unabhängig von den Provisionen und den Courtagen und so können wir auch den Anspruch verwirklichen, unabhängig und neutral zu beraten und Empfehlungen auszusprechen.

FORUM: *Sie gehen relativ streng mit ihren Kunden um. Die müssen zu Ihnen kommen, denn Sie verlassen nur in Ausnahmefällen das Büro. Außerdem fordern Sie ein Honorar und werden nicht über Vermittlungsprovisionen bezahlt. Geht das Konzept auf?*

T. WONNEBERGER: Das geht sehr gut auf. Die Kunden wollen es scheinbar genau so, also weg von den Provisionen und Courtagen, wo keiner genau durchblickt und sich die Kunden fragen, was wird denn da verdient oder was bleibt denn da für den Vermittler übrig. Die Leute wollen tatsächlich die Aufklärung und sind da auch bereit, ein Honorar zu bezahlen, das ja nicht unerheblich ist. Sie suchen sich dann auch den Partner bei uns, bei dem sie sich sicher sind, dass sie auch die Informationen bekommen, die sie suchen. Klar verabschieden sich so auch einige Mandanten aus der früheren Welt, aber wir bekommen auch sehr viele Anfragen, weil wir genau so handeln.

FORUM: *Welchen Vorteil haben die Kunden davon?*

T. WONNEBERGER: Sie können sich sicher sein, dass es eine unabhängige Beratung ist. Ob wir jetzt eine Provision verdienen oder nicht, spielt für uns keine Rolle in der Empfehlung, ob sie etwas abschließen sollen, sondern nur der Wunsch des Kunden und unsere unabhängige Fachmeinung, was an Lösungen oder Produkten am besten zum Kunden passt.

FORUM: *Wie können Kunden eine gute von einer schlechten Versicherungs- oder Finanzberatung unterscheiden?*

T. WONNEBERGER: Im ersten Schritt sollte es immer darum gehen, eine Bestandsaufnahme vom Kunden zu machen. Was verdient er, was gibt er aus, welche Verträge hat er schon, was möchte er, welche Ansprüche und Anforderungen hat er an seine Versicherungen und seine Finanzlösungen. Danach geht es darum, Produkte und Lösungen zu finden, die am besten dazu passen. In diesem Prozess sollte viel Zeit bleiben für Fragen und für Beratungsgespräche und das alles ohne Abschluss- und Provisionsdruck, der ja nach wie vor noch vorherrscht in der Branche. Ein guter Berater fragt im ersten Gespräch sehr

viel und kommt nicht schon im ersten oder zweiten Gespräch mit der perfekten Lösung um die Ecke, sondern muss immer eben erst noch nachforschen.

FORUM: *Auch die Versicherungs- und Finanzbranche ist im Wandel, die Digitalisierung schreitet immer weiter voran. Viele Kunden nutzen Vergleichsportale und verzichten auf die persönliche Beratung. Kann das Internet das persönliche Gespräch ersetzen?*

T. WONNEBERGER: Also unserer Erfahrung nach nicht. Die Leute informieren sich im Vorfeld definitiv online, das stellen wir auch fest. Aber wenn es dann um die konkrete Umsetzung zum Beispiel bei einer Berufsunfähigkeitsversicherung oder einer Altersvorsorge geht, dann wollen sie immer noch den persönlichen Ansprechpartner haben, bei dem sie dann auch ihre Fragen los werden können, weil sie im Internet eben nicht die entscheidenden oder richtigen Lösungen finden.

FORUM: *Wie sieht aus Ihrer Sicht die Zukunft der Versicherungs- und Finanzanlagenvermittlung aus?*

T. WONNEBERGER: Also unser großer Wunsch ist natürlich, dass das Provisionsmodell mittelfristig verschwindet oder nicht mehr die große Bedeutung hat, die es noch heute hat. Das ist ein Punkt. Der andere Punkt ist ein hybrides Modell. Der Kunde sucht natürlich online nach Informationen, schließt einfache Produkte wie zum Beispiel eine Reisekrankenversicherung auch online ab. Bei komplexeren Themen aber, wenn es um die Finanzplanung geht, wird der Kunde zu einem Fachmann gehen und sich dort informieren und mit ihm als eine Art Coach oder Planer seine Finanzen individuell regeln. Das ist unser Glaube an die Zukunft. Es wird mehr standardisierte und mehr digitalisierte Arbeitsprozesse geben. Das Thema betriebswirtschaftliches Denken, das ja in der Branche und besonders bei älteren Kollegen vielfach fehlt, wird an Bedeutung gewinnen und auch die Professionalität wird sich verbessern, wovon wiederum die Kunden profitieren werden.

Es fragte: Wilko Döll

Kontakt & Information: Sylvia Lehmann,
Tel. 0335 5621-1414, s.lehmann@ihk-ostbrandenburg.de

Anzeige



Ihr Unternehmen im besten Licht

EWE Licht contracting

Mit EWE Licht contracting senken Sie Ihre Stromkosten um bis zu 70 Prozent und verbessern gleichzeitig Ihre Lichtqualität – ohne eigene Investitionen zu tätigen:

- Wir analysieren Ihre Bedürfnisse und beraten Sie herstellerunabhängig
- Alle Anschaffungs- und Reparaturkosten für die eingesetzte LED-Technik übernehmen wir – genauso wie die Wartung, Instandhaltung und Reinigung Ihrer Beleuchtung
- Sie zahlen dafür lediglich einen monatlichen Grundpreis

Sprechen Sie uns einfach direkt an: lichtcontracting@ewe.de

Energie. Kommunikation. Mensch. | www.ewe.de

