

VersicherungsJournal.de

Nachricht aus Unternehmen & Personen vom 12.10.2015

KAB Maklerservice setzt auf gute Schadenverläufe

Der laut Cash-Hitliste wachstumsstärkste Maklerpool Deutschlands baut auf Kompetenz im Bereich Sach-Komposit und solide kalkulierte Deckungskonzepte. Hauptaugenmerk liegt jetzt auf dem Bereich Gewerbe, so Geschäftsführer Volker Kropp im Interview mit dem VersicherungsJournal.

VersicherungsJournal: Die KAB Maklerservice GmbH (<https://www.kabv.de/>) war im Jahr 2014 laut der Cash-Hitliste der wachstumsstärkste Maklerpool Deutschlands (VersicherungsJournal 10.8.2015 (<http://www.versicherungsjournal.de/markt-und-politik/die-groessten-maklerpools-wachsen-zweistellig-123112.php>)). Worauf führen Sie als Geschäftsführer des Unternehmens den Sprung um 35 Prozent auf gut sechseinhalb Millionen Euro Jahresumsatz zurück?



Volker Kropp (Bild: Kropp)

Volker Kropp: Wir haben schon immer unsere Kernkompetenz in der Entwicklung von herausragenden Konzepten und Rahmenvereinbarungen im Bereich Sach-Komposit gesehen. So werden wir von unseren Maklerkollegen wahrgenommen.

Gerade diese exklusiv ausgehandelten Konzepte in den Sparten Sach und Kfz waren die Treiber unseres Wachstums. Damit sind wir organisch gewachsen und nicht durch Fusionen oder Bestandskäufe. Das ist uns besonders wichtig.

Außerdem sind wir gerade in 2014 von etlichen Maklerkollegen als „sicherer Hafen“ erkannt worden, da wir unseren Umsatz zu mehr als 95 Prozent aus dem Bereich Sach-Komposit generieren.

VersicherungsJournal: Wie hat sich in 2014 die Zahl der Makler entwickelt, mit denen Sie

zusammenarbeiten und wie haben Sie diese Partner gefunden?

Kropp: Durch unsere konzeptionelle Arbeit und monatlichen Partnermeetings haben wir in den letzten Jahren stark an Bekanntheit gewonnen. Letztendlich wachsen wir im Moment sehr stark durch die Weiterempfehlung unserer Geschäftspartner und kooperieren zurzeit mit rund 1.950 Maklerkollegen.

In 2014 ist die Zahl der angebotenen Maklerkollegen um circa zehn Prozent gestiegen.

Es ist uns gelungen, dass bis jetzt keines unserer Konzepte saniert oder beendet wurde.

VersicherungsJournal: Wo sehen Sie Ihre besonderen Stärken im Vergleich zu Ihren Mitbewerbern?

Kropp: Wir übernehmen Verantwortung für den Fortbestand unserer Produkte. Durch unsere durchdachte Konzeptionierung der Produkte und unserer Annahmepflichtung ist es uns gelungen, dass bis jetzt keines unserer Konzepte saniert oder beendet wurde.

Wir müssen einem Risikoträger klar darstellen, wie wir bei Anwendung eines KAB-Nachlasses und gleichzeitiger Veredelung die langfristige Tragfähigkeit eines Produktes sicherstellen. Das ist natürlich bei einer Unterschreitung eines Tarifbeitrages von bis zu 60 Prozent sehr wichtig. Nur so können wir als Konzeptentwickler langfristig und erfolgreich agieren. Diese Stabilität unserer speziellen Vereinbarungen wird von unseren Maklerkollegen sehr geschätzt.

Wir überzeugen durch eine Zusammenarbeit auf Augenhöhe und pflegen den engen Dialog zu unseren Maklerkollegen. Durch unsere Partnermeetings und unsere Maklerbetreuer entwickeln wir eine intensive und partnerschaftliche Zusammenarbeit zu unseren Maklerkollegen. Wir wollen den persönlichen Austausch mit unseren

Geschäftspartnern. Nur so können wir den Bedarf unserer Partner erkennen und umsetzen.

Die Entscheider der KAB sind für unsere Geschäftspartner erreichbar. Auch dies ist ein Umstand, mit dem wir so manchen gestandenen Maklerkollegen von uns überzeugt haben.

Unsere guten Schadenverläufe bieten daher seit Jahren eine sehr gute Basis für unser Gespräch mit unseren Versicherern.

VersicherungsJournal: Inwieweit können Sie ohne die Marktmacht der großen Mitbewerber bei den Versicherern Konditionen aushandeln, mit denen Sie bei den Maklern konkurrenzfähig sind und gleichzeitig auskömmlich wirtschaften können?

Kropp: Ich denke nicht, dass die bloße Größe eines Maklerpools dazu führt, dass Produktwünsche durch einen Versicherer blind umgesetzt werden. Die Kosten und somit die Ertragssituation führt bei den Versicherern zu einer besonderen Betrachtung und somit zu der naheliegenden Überlegung, mit welchem Pool die Entwicklung und Einführung einer Idee langfristig umsetzbar ist.

Diese Überlegungen haben wir in unserer Geschäftspolitik seit Jahren verankert. Unsere guten Schadenverläufe bieten daher seit Jahren eine sehr gute Basis für unser Gespräch mit unseren Versicherern zur Gestaltung unserer Ideen.

VersicherungsJournal: Was setzen Sie den Investitionen der großen Pools in Beratungs- und Abwicklungstechnologie entgegen?

Kropp: In der Beratungs- und Abwicklungstechnologie sind wir auf dem neuesten Stand und updaten permanent. Dies erfolgt nicht nur nach technischen Notwendigkeiten, sondern auch nach den Anregungen und Ideen unserer Maklerkollegen.

Es ist für mich keine Frage der Größe eines Pools, sondern der Qualität insgesamt. Außerdem sprechen wir hier nur über die Pflicht, nicht über die eigentliche Kür in der Zusammenarbeit mit einem Maklerkollegen.

Unsere Investitionen sind komplett eigenfinanziert.

VersicherungsJournal: Wie finanzieren Sie diese Entwicklungen und Ihr Wachstum?

Kropp: Unsere Investitionen sind komplett eigenfinanziert. So können wir ohne Einfluss von fremden Kapitalgebern eigenständig agieren und unsere Auffassung einer überzeugenden Produktpolitik umsetzen.

Im Rahmen unseres Business-Planes haben die laufenden Investitionen in Technik, Personal und Außendienst eine besondere Bedeutung. Wir verzichten bewusst auf große Maklermessen und stellen das persönliche Gespräch und die fachliche Diskussion mit unseren Maklerkollegen durch unsere Partnermeetings und Maklerbetreuer sicher. Auch in Zukunft werden wir auf Kontinuität und eigenfinanziertes Wachstum setzen.

VersicherungsJournal: Wie ist Ihr diesjähriges Geschäft bis jetzt gelaufen und was erwarten Sie auf Jahressicht?

Kropp: Die erste Jahreshälfte des Jahres 2015 hat uns sehr gefallen. Wir werden unseren Umsatz auch in diesem Jahr um einen zweistelligen Prozentsatz erhöhen.

VersicherungsJournal: Welche Entwicklungsschritte planen Sie als nächstes?

Kropp: Unser Maklerbetreuernetz wird ausgebaut und die Anzahl unserer regionalen Partnermeetings erhöht. Wir werden unsere Kernkompetenz Komposit massiv ausbauen und unser Hauptaugenmerk auf den Bereich Gewerbe richten.

Die Fragen stellte

Claus-Peter Meyer (<http://www.cpmeyer.de>)

Das VersicherungsJournal ist urheberrechtlich geschützt. Das bedeutet für Sie als Leserin bzw. Leser: Die Inhalte sind ausschließlich zu Ihrer persönlichen Information bestimmt. Für den kommerziellen Gebrauch müssen Sie bitte unsere ausdrückliche Genehmigung einholen. Unzulässig ist es, Inhalte ohne unsere Zustimmung gewerbsmäßig zu nutzen, zu verändern und zu veröffentlichen.

Kurz-URL: <http://vjournal.de/-123723>