

„Es gibt vermutlich Leute, die Leberwurst-Eis mögen“

Klaus Hermann ist Versicherungsmakler. Gleichzeitig ist er Redner, Kabarettist und Moderator in der Versicherungswirtschaft. Versicherungsmagazin sprach mit ihm darüber, wie er gegen das schlechte Image seiner Branche ankämpft.

„Ich bin kein Klinkenputzer“ heißt Ihr neues Buch mit dem Untertitel „Eine Liebeserklärung an die Versicherungsbranche“. Was hat es damit auf sich?

Ich hatte schon lange das Verlangen, mich in der Öffentlichkeit für ein besseres Ansehen unseres Berufsstandes einzusetzen und den Menschen zu zeigen, dass sich die Versicherungslandschaft in den vergangenen Jahren massiv zum Vorteil entwickelt hat. Außerdem soll das Buch ein „Feel Good“-Werk sein und den Kolleginnen und Kollegen Mut machen.

Nach einer neuen Studie steht der Beruf Versicherungsvertreter wieder auf dem letzten Platz. In der breiten Öffentlichkeit sind Ihre Botschaften wohl noch nicht angekommen?

Das Buch ist erst ein paar Wochen auf dem Markt. Geben Sie mir mal noch etwas Zeit, und die Ärzte und Feuerwehrleute der Republik schauen neidisch auf unsere Zunft. Mal im Ernst. Es bedarf wesentlich mehr Anstrengungen als ein geschriebenes Buch, um diese Wahrnehmung zu kippen. Ich bin jedoch davon überzeugt, dass uns das gelingen kann. Wenn die Stadt Bielefeld durch eine gelungene Marketingaktion ihre Existenz beweist und in allen Medien darüber berichtet wird, können wir Ähnliches bewirken. Dazu bedarf es aber eines konzentrierten und kreativen Korpsgeistes der gesamten Branche.

Inwiefern ist das Bild des Versicherungsvermittlers bei vielen Menschen veraltet?

Der Schotte ist nicht wirklich geizig, der Ostfrieser nicht dümmer als andere Menschen und der Versicherungsvertreter kein Klinkenputzer und Abzocker. Eine Versicherungsagentur ist heutzutage immer häufiger ein hochmoderner, digitalisierter Dienstleister mit hohem Beratungsniveau. Das hat nur noch sehr wenig mit den Vertriebsmethoden der 70er und 80er Jahre gemein. Dennoch hält sich das Bild hartnäckig in den Köpfen der Menschen.

Sie sind Versicherungsmakler sowie Redner, Kabarettist und Moderator in der Versicherungswirtschaft. Sind Sie noch aktiv als Makler oder überwiegt Ihr zweites Standbein?

Ich übe beide Berufe mit Leidenschaft und großer Freude aus. Meine Entertainment-Tätigkeit nimmt etwa zwei Monate des Jahres ein. Den Rest der Zeit bin ich für mein Maklerunternehmen am Ball. Das wäre übrigens gar nicht möglich, wenn ich nicht so tolle Mitarbeiter hätte.

Wie kommt das schlechte Image der Branche zustande, und wie kann man es positiv verändern?

Unser Image ist ja nicht aus heiterem Himmel gekommen. Wenn man sich ansieht, wie früher verkauft und zum Teil Personal rekrutiert und auf die Menschen losgelassen wurde – das war zum Teil schon haarsträubend. Um das Ansehen zu verbessern, brauchen wir Mut und

Selbstbewusstsein, um neue, andere Wege zu gehen. Vor allem in der Außendarstellung unserer Branche. Unsere Werbung ist zum Beispiel meistens langweilig und berechenbar.

Was empfehlen Sie Maklern, um erfolgreich am Markt zu sein?

Maximale Kundenorientierung, Professionalität, Authentizität und offen sein für brauchbare Innovationen. Außerdem sollte man sich eine klare, konsequente Ausrichtung bezüglich seiner Zielkunden zutrauen.

Hat der provisionsgetriebene Vertrieb noch seine Daseinsberechtigung?

Welcher denn sonst? Der provisionsgetriebene Vertrieb ist seit über 100 Jahren etabliert, und ich kenne wirklich keinen einzigen Menschen oder Kunden, der sich daran wirklich stört. Die Einzigen, die hier wahrnehmbar Stimmung machen, sind Verbraucherschützer und Politiker. Das Verrückte ist ja, dass es längst Alternativen gibt für die wenigen, die gerne ein anderes System bevorzugen. Hier besteht gar kein Handlungsbedarf.

Kann Honorarberatung bei Versicherungsvermittlern funktionieren?

Es gibt vermutlich Leute, die Leberwurst-Eis und geröstete Kakerlaken mögen. Nicht viele, aber es gibt sie. Deswegen gibt es vermutlich einige wenige Eisdielen und Restaurants, die so etwas anbieten. Genauso finden sich Verbraucher,

Klaus Hermann

ist Versicherungsmakler und hat drei Jahrzehnte Erfahrung im Versicherungsvertrieb. Im Nebenberuf ist er Entertainer, Moderator und Redner in der Branche. Unter anderem ist er „Schlag den Raab“-Gewinner.



© Klaus Hermann

die sich lieber für ein Honorar beraten lassen wollen. Wenige, aber es gibt sie. Wichtig ist nur, dass der Gesetzgeber nicht grundsätzlich Leberwurst-Eis und geröstete Kakerlaken für die Gastrono-

mie vorschreibt, obwohl die meisten Menschen das nicht wollen. Nicht mehr und nicht weniger verlange ich von der Politik. Es gibt bereits alle Möglichkeiten der Beratung von Versicherungsproduk-

ten zur Auswahl. Den Rest regeln die Mechanismen der freien Marktwirtschaft: Angebot und Nachfrage. ■

Das Interview führte Bernhard Rudolf.

