

Plückthun & Braune: „Wir sehen uns vor allem als Risikomanager“



Die Plückthun & Braune GmbH ist ein großes Maklerunternehmen mit vielfältigen Geschäftsfeldern in München. Dies erfordert eine gute Strukturierung der Prozesse und Unternehmensbereiche, die durch eine Holdingstruktur umgesetzt wird. Erst kürzlich haben sich die Makler zudem durch die Ratingagentur Assekurata bewerten lassen. Mit Erfolg.

Von **Toni Kuhn**, AssCompact

Die Büroräume von Plückthun & Braune bieten viel Ausblick über die Dächer der bayrischen Hauptstadt München und schließen auch ausreichend Platz für größere Zusammenkünfte, Besprechungen und Konferenzen mit ein. Auf Letzteres legen die Geschäftsführer des Maklerunternehmens besonderen Wert, sowohl im Kontakt mit Kunden, Partnern, Dienstleistern als auch im Gespräch mit Entscheidern aus der Branche. Raum für Austausch zu haben, ist auch notwendig, denn das Unternehmen ist groß und heute durch eine komplexe Struktur gekennzeichnet, die das Ziel hat, die Kunden umfänglich zu bedienen. Bernhard Plückthun, Geschäftsführer der Plückthun & Braune GmbH und Vorstand der Muttergesellschaft Fimatrix, sowie Dirk Ostheimer, ebenfalls Vorstand der Fimatrix erklären, wie diese über die Jahre zustande kam:

Die heutige Plückthun & Braune GmbH ist 2007 aus der Fusion der ATM Assekuranz Treuhand München

GmbH und der Plückthun & Partner GmbH entstanden. Geschäftsführer sind Manfred Braune, Bernhard Plückthun und Helmut Heindl. Das finanzielle Dach bildet die Muttergesellschaft Fimatrix AG. Auch hier ist Plückthun Vorstand neben Dirk Ostheimer und Stefan Grommer, der gleichzeitig hauseigener Aktuar des Unternehmens ist. „Insgesamt können wir also bereits auf eine 26-jährige Firmengeschichte zurückblicken“, betont Plückthun. Er selbst ist den klassischen Weg des Versicherungsmaklers gegangen und hat sein Unternehmen sukzessive vergrößert und den Marktanforderungen angepasst. Dirk Ostheimer kam direkt nach seinem Studium der Betriebswirtschaftslehre dazu und kümmert sich nun vor allem um die strategische Unternehmensentwicklung in seiner Funktion als Vorstand der Fimatrix AG.

Holdingsstruktur fördert finanzielle Ressourcen und beteiligt Mitarbeiter

Die Rolle der Holding beschreibt Ostheimer wie folgt: „Die Fimatrix hat überwiegend die Aufgabe, die finanziellen Ressourcen für die Tochtergesellschaften

und für deren Wachstumspläne zur Verfügung zu stellen. Außerdem war darüber hinaus über die Rechtsform der AG die Beteiligung der Mitarbeiter am Erfolg des Unternehmens am einfachsten möglich. Und es ist eine einheitliche Unternehmensstrategie durch die Muttergesellschaft definierbar, die dann in den operativen Einheiten gleichförmig und im gemeinsamen Interesse aller Unternehmensteile umgesetzt wird.“ Auch eine gewisse Kontrolle ist somit durch den Aufsichtsrat gewährleistet, der Branchenkenntnisse mitbringt und der Geschäftsleitung in strategischen Fragen beratend zur Seite steht. Außerdem erleichtert laut Ostheimer die Holding den Zugang zu externen Kapitalgebern, seien es private oder institutionelle Investoren. Auch das war den beiden Maklern wichtig, da somit keine Abhängigkeit von einzelnen Aktionären oder Vorständen besteht. „Wir sind damit nicht mehr klassisch einzelnhaberdominiert, auch nicht von den ehemaligen Gründern der Gesellschaft“, erklärt Ostheimer. Plückthun schätzt neben dem Ausbau der Kapitalbasis das zusätzliche Know-how, das durch externe Investoren für die Weiterentwicklung der Unternehmen gewonnen wird. „Wir legen bei der Suche nach institutionellen Investoren Wert auf die Unabhängigkeit von Versicherungsunternehmen und Banken“, fügt er hinzu.

Neben der Tätigkeit als Versicherungsmakler ist das Unternehmen seit Längerem auch in der Finanzberatung aktiv. So wurde 1998 bereits die Schwestergesellschaft Plückthun Asset Management GmbH zusätzlich gegründet, als die Geschäftsführer feststellten, dass die Nachfrage nach Beratung im Bereich der Kapitalanlagen wuchs. Mittlerweile erbringt die Gesellschaft neben der Vermögensverwaltung und der Anlageberatung auch die Finanzplanung als eigenständige Dienstleistung. Viele der Mitarbeiter haben sich deshalb zum Certified Financial Planner oder European Financial Advisor weiterbilden lassen. Der Unternehmensbereich mit dem Großteil der Mitarbeiter und Mandantenbeziehungen ist aber nach wie vor die Plückthun & Braune GmbH als Versicherungsmakler. Heute hat das Unternehmen insgesamt 20 Mitarbeiter, die rund 6.000 private und gewerbliche Mandanten betreuen: Darunter sind Einzelpersonen, Familien, Haus- und Grundbesitzer, Hausverwalter, Existenzgründer und freiberuflich Tätige. Das Unternehmen deckt also eine breite Zielgruppe ab. Dennoch betont Ostheimer: „Wir sehen uns nicht als Allfinanzdienstleister, bei dem jeder Berater die vollständige Palette der Finanzinstrumente beherrschen muss. Wir wollen durch unsere Unternehmensstruktur zum Ausdruck bringen, dass unsere Mandanten in jedem unserer wesentlichen Dienstleistungsbereiche auf wirkliche Experten treffen.“

Risikomanagement und ganzheitliche Beratung für die Mandanten

So verfolgen die Mitarbeiter in der Beratung einen klaren Ansatz, der auf Ganzheitlichkeit fußt: „Das persön-

liche Gespräch steht bei uns am Anfang einer jeden Mandantenbeziehung und begleitet unsere gesamte Arbeit. Das Risiko steht dabei im Mittelpunkt unserer Analysen. Wir sehen uns in erster Linie als Risikomanager unserer Mandanten, in zweiter Linie erst als Sachwalter in Versicherungsangelegenheiten“, erklärt Ostheimer die Philosophie von Plückthun & Braune. Daher werden auf einzelne Sparten beschränkte Mandatsverhältnisse nur eingegangen, sofern die Beratung dann noch kostendeckend gemäß der Qualitätsstandards des Unternehmens möglich ist. Die Berater verwenden bei Plückthun & Braune keine eigenen Spezialkonzepte, sondern stützen sich auf die Konzepte der VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft eG. „Das Preis-Leistungs-Verhältnis ist top. Außerdem werden automatisch die Bedingungen verbessert, was für uns weniger Arbeit bedeutet. Und die Gestaltung der Prozesse ist ebenfalls optimal“, begründet Plückthun die enge Zusammenarbeit mit der VEMA.

Im Privatbereich liegt ein Schwerpunkt von Plückthun & Braune in der Ruhestandsplanung. Dabei greifen die Berater auf eine spezielle Software zurück: „Damit stellen wir unseren Mandanten einen Teilfinanzplan für die Zeit nach dem Renteneintritt auf. Anhand der Planung diskutieren wir dann die Möglichkeiten, wie der längste Urlaub im Leben finanziert werden kann“, so Plückthun. Über die Themen rund um Erben und Schenken berät Plückthun & Braune in diesem Zusammenhang. Hierfür verfügt Plückthun über ein Netzwerk von Rechtsanwälten, Wirtschaftsprüfern sowie spezialisierten Notaren. „Da unser Mandantenstamm insgesamt noch relativ jung ist, ist die Sensibilität für diesen Bereich häufig aber noch nicht vorhanden. Viele Mandanten wenden sich dabei auch an ihre eigenen Rechtsberater“, beschreibt Plückthun die Situation des Beratungsfeldes im Unternehmen.

Eigener Aktuar bewertet Tarife und Gesellschaften

Eine Besonderheit von Plückthun & Braune ist, dass sie einen eigenen Aktuar im Unternehmen haben. Der Aktuar Stefan Grommer dient vor allem als Gutachter bei der Auswahl von Produkten und der Bewertung von Gesellschaften. „Daher können wir insbesondere bei langfristigen Versicherungsverträgen wie zum Beispiel der Personenversicherung einen sachgerechten und wissenschaftlich fundierten Vergleich der am Markt befindlichen Tarife durchführen“, sagt Ostheimer. Dieser durchleuchtet die Solvabilität der Versicherungsunternehmen und die Tarifikalkulationsgrundlagen. „Allein die Geschäftszahlen, die die Unternehmen selbst veröffentlichen, reichen uns längst nicht aus“, so Plückthun. „Durch den hauseigenen Aktuar können wir diese Kennzahlen unabhängig beurteilen. Somit haben unsere Empfehlungen auch dauerhaften Bestand. Die Notwendigkeit für aufwendige und kostspielige Umdeckungen wird erheblich reduziert. Das hilft auch der Zufriedenheit unserer Mandanten.“ Nicht der ▶

aktuelle Preis oder die aktuelle Leistung werden in den Vordergrund gestellt, sondern die langfristigen Kalkulationsgrundlagen, die kalkulierten Kosten und die bilanzielle Fähigkeit des Versicherungsunternehmens, die versprochen Leistungen zu erfüllen. In die Beurteilung fließen bei Plückthun & Braune neben der Finanzstärke des Unternehmens unter anderem Beteiligungsverhältnisse, Dauer und Ernsthaftigkeit des Markteintritts, Bestandszuwachs und abwanderung, Know-how und Spezialisierung, Schadenregulierungsverhalten, Service und auch Marke und Image des jeweiligen Unternehmens ein. „Viele Mandanten fühlen sich einfach wohler, wenn sie bei einer großen Gesellschaft versichert sind, die Geschichte und einen bekannten Namen hat“, so Ostheimer.

Die Produkte werden durch ein Spezialistenteam aus Mitarbeitern der Sparten sowie Geschäftsleitung analysiert. Anhand der Bedingungen, der Kalkulationsgrundlagen und der Antragsgestaltung überprüft das Team, ob die Produkte dauerhaft wettbewerbsfähig sind. „Nicht zuletzt fließt die Erfahrung aller Mitarbeiter in den Bereichen Service, Schadenregulierung und Qualität ein“, sagt Plückthun. In jeder Sparte wird ein Musterportfolio von mehreren bevorzugten Produkten und Versicherungsunternehmen zusammengestellt. Je nach Sparte hat das Musterportfolio einen unterschiedlichen Umfang. „In der Privathaftpflicht werden für eine weitreichende Marktabdeckung weniger

Produkte benötigt als zum Beispiel in der Geschäfts- oder Personenversicherung“, erklärt Plückthun. Auch die Produktauswahlkriterien werden je Sparte unterschiedlich gewichtet. Plückthun: „Bei der Personenversicherung spielt der Preis wiederum eine geringere Rolle als beispielsweise die Nachhaltigkeit der Tarifkalkulation. Denn es handelt sich dabei ja meist um langfristige Verträge.“

Durch externes Rating die Beratungsqualität dokumentieren

Doch auch außerhalb seines Kerngeschäftes kümmern sich Plückthun, Ostheimer und ihre Kollegen darum, dass das Unternehmen den eigenen hohen Ansprüchen gerecht wird. So hat sich die Plückthun & Braune extern durch die Ratingagentur Assekurata bewerten lassen. Kein klassisches Verfahren für einen Versicherungsmakler, aber in diesem Falle von Erfolg gekrönt. Plückthun & Braune erhielten das Gesamturteil „exzellent“. Die Geschäftsführer nennen zwei Hauptgründe, warum sie sich zu diesem Schritt entschieden haben: Sie wollten eine externe Bestätigung dafür, dass ihr Dienstleistungsprozess sehr gut organisiert ist. „Es wird immer schwieriger für den Verbraucher, sich bei der Auswahl ihres Vermittlers zu orientieren. Daher wollten wir ein Ratingsiegel, das glaubhaft die Qualität der Beratungsleistung unseres Unternehmens in der Öffentlichkeit dokumentiert“, so Ostheimer. ▶

Weiterhin erhofften sich Plückthun und Ostheimer Empfehlungen für die Verbesserung ihrer eigenen Prozesse. „Mit dem Qualitätssiegel können wir uns in der Wahrnehmung unserer Mandanten von unseren Wettbewerbern abheben und somit leichter neue Mandanten begeistern“, ergänzt Plückthun. Durch die Mandantenbefragung, die ein wesentlicher Bestandteil des Assekurata-Ratings ist, haben die Makler zudem einen gebündelten Überblick über die sozio-demografische Zusammensetzung ihres Bestandes erhalten. Darüber hinaus haben Plückthun und Ostheimer einige Verbesserungschancen, die das Rating aufgedeckt hat, direkt umgesetzt.

Den persönlichen Kontakt zu Entscheidern haben sie in diesem Jahr erstmals durch eine gezielte Veranstaltung zu intensivieren versucht. In einer Jahresauftaktveranstaltung im Januar 2012 luden sie Maklerbetreuer nach München in ihre Büroräume ein. „Wir wollten eine Art Marktplatz schaffen, auf dem sich unsere Mitarbeiter und deren Pendants bei den Versicherungsunternehmen persönlich austauschen können. Aber auch konkrete Problemfälle konnten besprochen werden, in angenehmer Atmosphäre, aber dennoch mit geschäftlichem Rahmen“, schwärmt Plückthun. Der persönliche Kontakt kann nicht ersetzt werden, finden auch die beiden Makler. Daher wollen sie die Veranstaltung im nächsten Jahr auf jeden Fall wiederholen. ■

„Finanzplanung wird zum Standard in der Beratung werden“

Ihr Unternehmen ist groß. Haben Sie bereits eine Nachfolgeregelung getroffen?

Dirk Ostheimer „Durch unsere breite Führungsstruktur sind wir gut für die Zukunft gerüstet. Darüber hinaus haben wir eine zweite Führungsebene bereits installiert. Unsere Führungskräfte sind zwischen 38 und 62 Jahren und haben somit ein großes Erfahrungsspektrum. Die Holdingstruktur mit der Fimatrix AG als Muttergesellschaft hat außerdem bereits eine breite Aktionärsstruktur. Das erleichtert den Übergang von Beteiligungen ausscheidender Aktionäre. Hier sehen wir für uns keine Probleme. Wir wollen darüber hinaus auch von der im Markt derzeit stark diskutierten Nachfolgethematik zusätzlich profitieren und zum Beispiel Unternehmen oder auch Bestände gleichgesinnter Maklerkollegen integrieren, um weiter zu wachsen. Interessenten können sich gerne bei uns melden.“

Was halten Sie von Honorarberatung?

Bernhard Plückthun „Die Honorarberatung ist bei uns in

Teilbereichen wie zum Beispiel der bAV, der Vermögensverwaltung und der Finanzplanung bereits Usus. In vielen Bereichen, insbesondere bei privaten Mandaten, halten wir den Markt dafür jedoch noch für beschränkt aufgeschlossen. Derzeit sind die Verbraucher es noch gewohnt, eine Beratung im Bereich der Finanzdienstleistung gefühlt für umsonst zu bekommen. Honorarmodelle bestehen am Markt momentan überwiegend wegen des Vergleichs mit dem Provisionsmodell. Aber dieser Vergleich wird häufig falsch dargestellt. Insbesondere bei der Tarifoptimierung in der privaten Krankenversicherung sehen wir am Markt eine Menge unseriöser Anbieter von Honorardienstleistungen. Generell gehen wir davon aus, dass die Bezahlung über die Courtage für die breite Masse die bessere Vergütungsform ist. Denn über die Quersubventionierung der Courtagesysteme werden auch beratungsintensive, aber nur gering vergütete Produkte vermittelt. Nur so ist eine möglichst umfangreiche Aufklärung der Verbraucher über Möglichkeiten des Versicherungsschutzes gewährleistet.“

Wie, denken Sie, geht es auf dem Vermittlermarkt weiter?

BP „Durch die ständig fortschreitenden Regulierungen und die steigenden Anforderungen an die Mitarbeiter hinsichtlich der Qualifika-



Ein kurzes Videointerview mit Dirk Ostheimer finden Sie auf www.asscompact.de.

tion wird der Zwang zur Größe immer stärker. Ich denke, ‚Produkt-Factories‘ und ‚Servicegesellschaften‘ werden einen weiteren Zulauf haben, da insbesondere die kleineren Makler sich auf ihre Kernkompetenz in der Beratung konzentrieren müssen. Die Finanzplanung wird zum Standard in der Beratung werden, da die Versicherungsvermittlung als reine Produktvermittlung ohne Zusatznutzen nicht mehr platzierbar sein wird. Je transparenter die Vergütungssysteme werden, desto stärker muss der Versicherungsmakler seine Beratungsleistung in den Mittelpunkt stellen, denn nur so wird der Mandant bereit sein, die für den Makler kostendeckende Vergütung auch zu bezahlen, sei es direkt über Honorare oder auch indirekt über die Courtage. Ich denke, die kritische Betriebsgröße für einen Makler wird zukünftig bei ca. 50 Mitarbeitern liegen.“ ■



Die Geschäftsleitung v.l.n.r.: Bernhard Plückthun, Manfred Braune, Dirk Ostheimer, Andreas Teichmann, Helmut Heindl und Stefan Grommer

Eine Seefahrt, die ist lustig, eine Seefahrt, die ist schön, ...

Bei der Grundeigentümer-Versicherung finden Sie den durchdachten Komplettschutz, den jeder Immobilienbesitzer braucht. Mit mehr als 120 Jahren Erfahrung, sind wir nicht umsonst der Spezialist für Hausbesitzer.

Ausführliche Informationen zu unseren Produkten und Tarifen erhalten Sie telefonisch bei Frau Romy Bauer: 040-37663-171 oder besuchen Sie uns im Internet: www.grundvers-makler.de



**Grundeigentümer
Versicherung WAG**