

[Startseite](#) » [Schlaglicht](#) » Persönlicher Service und Nähe: So will der BGV zum "gallischen Dorf" für Makler werden

Persönlicher Service und Nähe: So will der BGV zum "gallischen Dorf" für Makler werden

[17. Mai 2021](#) [Ein Kommentar](#)

Quelle: Uli Deck/ BGV

Die Antwort ist Maklergeschäft. Die Frage: Wie vergrößert ein regionalverwurzelter Kommunal- und Privatversicherer wie der Badische Gemeinde-Versicherungs-Verband (BGV) seinen Umsatz. Damit die Antwort perfekt auf die Frage passt, hat Vertriebsvorstand **Moritz Finkelnburg** einiges geleistet.

Der Makler ist Bindeglied zwischen Versicherer und Kunde. Diese Scharnierstellung verlangt kurze Wege und ein breites Kommunikationsarsenal. Bei kniffligen Fragen wird der Mensch dem Roboter vorgezogen, genau dort setzt die BGV an. Beim badischen Versicherer steht dem Makler ein komplettes Team zur Verfügung. Für die 150 engsten Partner der 1.500 Köpfe umfassenden Maklermannschaft sind spartenübergreifende Betreuungsteams mit sieben bis acht Mitarbeitern eingerichtet worden, an deren Spitze ein Maklerbetreuer steht. Jeder dieser Makler hat also eine eigene Mannschaft, die ihn persönlich kennt und bei allen Fragen unterstützt. Die Maklerbetreuer werden sich umfassend mit ihren Beratungsteams um diese engsten Partner kümmern und erhalten hierfür umfassende Entscheidungskompetenzen.

"Für Makler ist es entscheidend, dass sie zeitnah Lösungen für ihre Probleme erhalten und den Versicherer ihrer Wahl schnell und persönlich erreichen können. Genau dies bieten wir nun an und wollen unsere Stärke als mittelständischer Versicherer mit hoher Kompetenz und kurzen Entscheidungswegen nutzen", fasst der Vertriebsvorstand den Maklerplan zusammen. In der Praxis hilft die Nähe, rund 80 Prozent der Schadenfälle direkt vor Ort zu entscheiden. Bleiben Fragen sprechen die Makler persönlich mit dem Schadenregulierer. "Unser Schadenservice mit persönlichen Ansprechpartnern ist herausragend", bemerkt Finkelburg.



Moritz Finkelburg, Vorstand der Badische Versicherungen
Quelle: Uli Deck.

Höhere Courtage und komplette Offenheit

Der Aspekt Service ist also abgedeckt, doch auch ein Makler lebt nicht von Luft und Liebe. "Unsere Courtagesätze haben wir im letzten Jahr systematisch erhöht und liegen damit inzwischen sehr gut im Markt." Neben den Bezügen sind Produktangebot und Digitalität wichtig. Nicht jede Kommunikation verlangt das persönliche Gespräch, vieles ist simples Digital-ABC. Die BGV hat ihre Hausaufgaben gemacht, was niemanden überrascht, der den beruflichen Hintergrund des Digitalexperten Finkelburg kennt. Technische Lösungen sollen dabei helfen, die Betreuung einer größeren Zahl von Partnern zu ermöglichen, ohne den direkten Kontakt zu verlieren. "Der persönliche Service ist unser Markenzeichen, das schließt aber Digitalität nicht aus, beispielsweise bauen wir derzeit alles nach BiPRO um, was noch ein wenig Zeit in Anspruch nehmen wird."

"Wollen unsere Stärke als mittelständischer Versicherer mit hoher Kompetenz und kurzen Entscheidungswegen nutzen."

— Moritz Finkelburg, BGV-Vertriebsvorstand

Bisher liegt der Maklerschwerpunkt im Südwesten, doch das ist nur ein Zwischenschritt. Der BGV geht strukturell vor und zielt zunächst in die Nachbarregionen wie Bayern oder Rheinland-Pfalz. "Aber natürlich sind wir auch offen für Makler aus dem Bundesgebiet und arbeiten auch heute schon mit einzelnen Partnern landesweit zusammen", erklärt Finkelburg.

Angebot angepasst, Ziel vor Augen

Produktseitig wird noch in diesem Jahr alles geprüft und angepasst, die BGV will in die Top-10 bei Bedingungen und Inhalten auf dem deutschen Markt. Die klassischen Grundprodukte BHV, Inhalt, Gebäude, Unfall und Umsatz sind bald komplett überarbeitet und bieten neueste Bedingungswerke und Prämien. Gleichzeitig steht die Technik und es ist die für Makler wichtige Flexibilität gegeben. "Wir sind vollständig BiPro-fähig und für Makler- und Spezialkonzepte vollkommen offen", erklärt Finkelburg. Besondere Schwerpunkte liegen aktuell im Hotellerie- und Gastro-Bereich, in Handel-Handwerk und im Segment Autohaus. Der Versicherer verfolgt mit dem Umbau große Ziele. Der Maklerbestand von derzeit rund 80 Mio. Euro soll bis zum Jahr 2025 einen Rahmen von 100 bis 110 Millionen Euro erreichen.

Dafür ist der Anschluss neuer Partner nötig. Nach und nach soll die Anzahl der eng betreuten Makler wie auch die Zahl der Maklerbetreuer ausgebaut werden. Doch auf Service muss nicht gewartet werden; das BGV-Maklerservicecenter geht zum 1. Juni dieses Jahres an den Start. Die Betreuungsteams stehen ab diesem Datum allen Partnern offen. Die Abbildung der Produkte in allen wesentlichen Makler-Verwaltungsprogrammen erfolgt im Laufe des Jahres.

Die Gallier mit Partnern

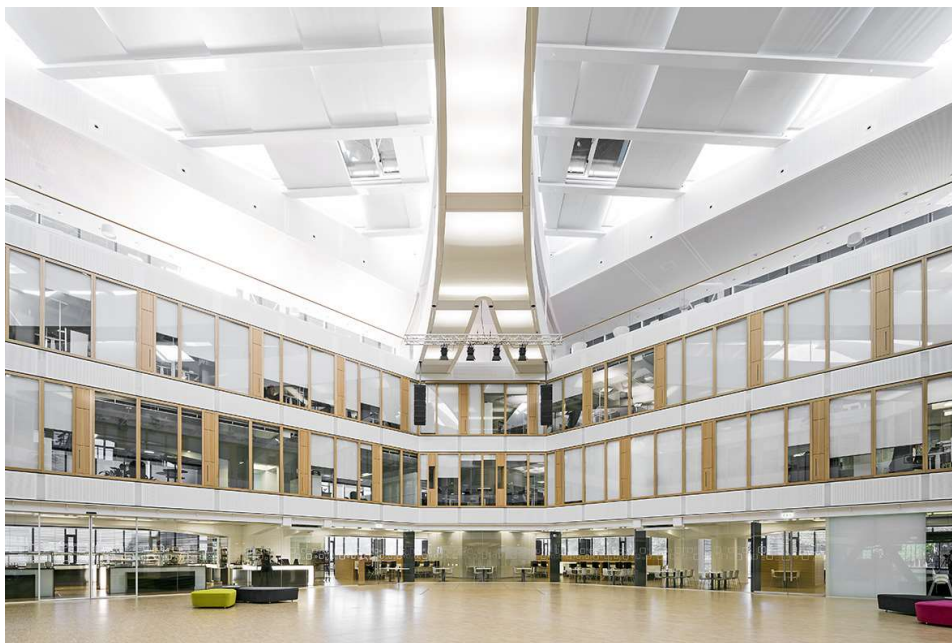
Die BGV will ein "kleiner, charmanter, sehr persönlicher und sehr professioneller Maklerversicherer" sein. Die Konkurrenz wird geachtet, aber nicht gefürchtet. "Natürlich gibt es gerade hier im Südwesten exzellente andere Maklerversicherer – ob dies die SV, die R+V oder die W&W sind. Aber auch wenn diese spannende Produkte, Systeme und Betreuung anbieten, müssen wir uns nicht verstecken. Wir sind der BGV, wir sind besonders, wir sind badisch und ungewöhnlich", fasst Finkelburg das Selbstverständnis zusammen.

"Wir sind nicht als Maklerversicherer bekannt, das werden wir ändern."

— Moritz Finkelburg, BGV-Vertriebsvorstand

Die Karlsruher wollen das „kleine gallische Dorf“ für Makler sein. Ein Zaubertrank wird dafür nicht gebraucht, aber sehr wohl Partner. Als Produktgeber ist der BGV flexibel und bietet jedem Partner einen "zugeschnittenen, persönlichen Service" an. Das gilt für digitale Unternehmen wie Clark, Getsafe oder Neodigital ebenso wie für strukturelle Mitspieler wie zum Beispiel die Vema. Weitere Partnerschaften werden gesucht. "Natürlich würde es mich ungemein reizen, dies auszudehnen, beispielsweise in Richtung MLP oder Vfm", lässt sich Finkelburg in die Karten blicken.

Eine große Rolle spielt die Zusammenarbeit mit AssCompact. Die Partnerschaft gehe weit über die "enorme Bedeutung der DKM für den gesamten Maklermarkt" hinaus und umfasse auch die gemeinsame und sehr erfolgreich gestartete Maklermesse "Forum Südwest" in Karlsruhe, erklärt Finkelburg.



Lichthof der BGV, Ort des Forums Südwest

Sowohl DKM wie auch Forum will der BGV nutzen, um die eigenen Ziele zu erreichen und Partner an sich zu binden. Die Hausaufgaben wurden gemacht, jetzt folgt die Performance. "Wir sind nicht als Maklerversicherer bekannt, das wollen und werden wir ändern."

Autor: Maximilian Volz

Auch interessant

Allianz und Debeka steigen bei Service-Plattform SDA ein



Börsengang von Ant Financial Service macht Mitarbeiter zu Dollar-Millionären



Versicherungsrecht: Neuer Online-Service VersR BLOG auf VersR ONLINE

Schlagwörter: [BGV](#), [Makler](#), [Maklervertrieb](#), [Moritz Finkelnburg](#)

EIN KOMMENTAR

Mike P. [17. Mai 2021 0:23](#)

Ich drücke dem BGV die Daumen.

SCHREIBE EINEN KOMMENTAR

Deine E-Mail-Adresse wird nicht veröffentlicht.

Kommentar

Name

E-Mail

Website

☐

Meinen Namen, E-Mail und Website in diesem Browser speichern, bis ich wieder kommentiere.

Bitte gebe eine Antwort in Ziffern ein:

11 - 3 =

Kommentar abschicken

[TAGESREPORT abonnieren!](#)

STELLENMARKT

Sachschadenprofi (m/w/d)

Düsseldorf ▶ Sedgwick Germany GmbH

Haftpflichtschadenprofi (m/w/d)

Düsseldorf ▶ Sedgwick Germany GmbH

Der Vermittler

Das kostenlose E-Magazin für die Helden der Branche



In dieser Ausgabe:

Pangaea-Life-Chef
Uwe Mahr über
Glaubwürdigkeit in
Sachen Green Finance

Risiken und Chancen
rund um das Smart
Home

Easy Insurance in
der Offensive

Jetzt kostenlos lesen!

Neues Mai-Heft der VW



In dieser Ausgabe:

- Versicherer als Arbeitgeber im großen Ranking
- Zurich-Vorständin Petra Riga über das Mid-Market-Geschäft
- D&O nah betrachtet: Eine kritische Analyse

Einzelheft jetzt bestellen

VERANSTALTUNGEN

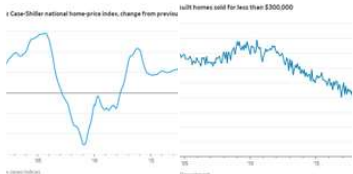
- 08.06.2021 - 09.06.2021: Fachkonferenz
"Cloud Einsatz"
- 08.06.2021 - 09.06.2021: Messekongress
Kundenmanagement
- 08.06.2021 - 09.06.2021: User Group
"Nachhaltigkeitsmanagement in Versicherungsunternehmen"
- 16.06.2021 - 17.06.2021: User Group
"Bestandsmanagement und -optimierung in der Riester-Rente"
- 17.06.2021 - 18.06.2021: Fachkonferenz
"Risikomanagement und Kapitalanlage"

VWHEUTE TWITTER NEWS

 **Mohamed A. El-Erian**
@elerianm

Two self-explanatory charts on the US [#housing](#) market from the [@WSJ](#)

Meanwhile, here in the [#UK](#), lots of talk about shortages in a wide range of building supplies and related price pressures. [#economy](#) [#markets](#) [#realestate](#) [#affordablehousing](#) [#affordable](#) [#affordablehousing](#)



13s

