

Strukturvertriebe in der Versicherungsbranche

Unsere Ansicht einmal provokant

Wir von **Versifair, als unabhängiger und freier Versicherungsmakler aus Hannover**, haben uns einmal gefragt wie **Strukturvertriebe** arbeiten. Wie funktioniert das Erfolgskonzept? Was bedeutet es für die Mitarbeiter, die dort tätig sind und welche Produktmöglichkeiten werden den Kunden tatsächlich ermöglicht? Dazu haben wir vor Kurzem eigene Recherchen angestellt und auch an Vorstellungsrunden dieser **Vertriebe**, selbstverständlich anonym, teilgenommen. Das Ergebnis hat uns erschüttert. Wir wussten nicht, dass es so schlimm sein kann. Die Erinnerung an Sekten kam uns dabei schon in den Sinn. Wussten Sie, dass ca. 90 % aller in **Strukturvertrieben** arbeitenden „Selbstständigen“ unterhalb der Armutsgrenze leben? Und fast die gleiche Prozentzahl an **neuen selbstständigen Mitarbeitern** oder **Tippagebern** steigen innerhalb des ersten Jahres wieder aus und sind für die sehr vielfältige Versicherungsbranche für immer verloren. Dafür muss dann die gesamte Branche herhalten. Klar, alle Bekannten und Verwandten sind dann bereits unter Druck versichert worden und dann fehlte der Nachschub. Nicht selten gelang der Ausstieg nur verschuldet.

Das Gefühl von Armut hatten wir allerdings innerhalb der Vorstellungsrunden nicht. Hier wurde geprotzt und der Reichtum der Gesellschaft selbst dargestellt. Die Besten der Besten der Besten wurden vorgestellt um den Teilnehmern den Eindruck zu vermitteln, dort könnten Sie auch einmal stehen. „Wir sind ein Team“ dieses Gefühl sollte vermittelt werden. Gemeinsame Urlaube und Festivitäten wurden angepriesen. Also, wir möchten nicht laufend mit den eigenen Kollegen in Urlaub fahren, auch wenn wir uns mögen. Wir verstehen allerdings schon, was den Vertrieben an gemeinsamen Urlauben unter Kollegen zusagt. Worüber unterhält man sich mit den Kollegen schon, na klar über die Arbeit und natürlich Provisionen.

Es wurde ein Konzept von **Unabhängigkeit** vorgestellt, denn Banken und **Versicherungen** können nur die wenigen Produkte ihres Hauses offerieren. Nur ein **Vermögensberater** sei wirklich unabhängig. Von unabhängigen **Versicherungs- und Finanzmaklern** war allerdings keine Rede und von Premium-Partnersgesellschaften die später beim Produktverkauf vorgegeben werden auch nicht. Auch dass viele Strukturvertriebe nur Tochtergesellschaften von Versicherungskonzernen sind wurde nicht angesprochen. Oh Wunder, welche Produkte werden da wohl vermittelt? Genau, wahrscheinlich die Falschen für so manchen Kunden.

Viele der Anwesenden wurden trotzdem überzeugt. In Einzelgesprächen mit anderen Teilnehmern kamen wir zu dem Schluss, dass nur Wenige überlegen, wie viele Menschen an der eigenen erbrachten Leistung mitverdienen. Das Konzept klang so toll und überzeugend. All diese gebotenen Möglichkeiten. Die gezeigten Spitzenverkäufer haben es geschafft. Sie haben ja auch genug Verkäufer an denen sie mitverdienen können und ihre oftmals für uns ersichtliche Arroganz ist aufgebaut auf der Leistung ihrer **Vertriebsmitarbeiter**. Über tatsächliche Verdienstmöglichkeiten

wurde hier jedoch nicht gesprochen. Warum werden keine konkreten Zahlen offen dargelegt? Damit z. B. der Verdienst an einer Krankenversicherung mit dem Verdienst einer Krankenversicherung z. B. bei Versifair eins zu eins verglichen werden kann. Es wird viel versprochen, aber nur heiße Luft gepredigt. Später werden es Umrechnungen in Einheiten sein, um es Wettbewerbern und Mitarbeitern schwerer zu machen einen Vergleich darzustellen. Denn die Bezahlung ist unserer Ansicht nach miserabel. Na klar, der ganze Prunk, die Reisen und Partys müssen ja schließlich auch bezahlt werden.

Versifair Fazit: Die Kunden haben unser Mitgefühl. Die dort tätigen Mitarbeiter ebenso. Mit der Verantwortung die wir gegenüber unseren Mitarbeitern und Kunden wichtig finden, hat dies überhaupt nichts zu tun. Für uns ist die Arbeit für einen Strukturvertrieb einfach eine Charakterfrage.