

Wissen bedeutet Neugeschäft

Modernes Data-Monitoring liefert Versicherungsmaklern Informationen nach Maß

Peter Gierke

Welcher Existenzgründer verfügt über keinen ausreichenden Versicherungsschutz? Welcher Geschäftsführer hat heute noch nicht an später gedacht und weist Lücken in der eigenen Altersvorsorge auf? Diese Fragen können Versicherungsmakler mit aktuellen Wirtschaftsinformationen schnell und direkt beantworten.

Für den Dialog mit Gewerbe-Neukunden liefern spezialisierte Online-Informationssysteme detaillierte Kennzahlen zu über zwei Millionen deutschen Unternehmen und mildern so die unliebsame Kaltakquise. Umfassende Kunden- und Kontaktdatenbanken bieten monatliche Updates und eine Archiv- und Überwachungsfunktion von relevanten Vorgängen wie Geschäftsführerwechsel, Insolvenzen und Neugründungen. Komplexe Unternehmensdaten wie Bilanzen, Mitarbeiteranzahl und Ansprechpartner auf Führungsebene sorgen dank Originalquellen – wie dem Handelsregister – und redaktioneller Aufbereitung von Geschäftsberichten und telefonischer Recherche für mehr Transparenz im Versicherungsdschungel.

Makler gewinnen neue Mandanten durch Netzwerke und positive Mundpropaganda, aber immer stärker auch durch zielgenaue Ansprache von Entscheidern in Unternehmen. Dabei sind zuverlässige Informationen über Vorstandswechsel und neu gegründete Unternehmen für alle Makler Gold wert. In der Vergangenheit kaufen viele Adressen von Spezialdienstleistern ein, inzwischen erfolgt die Erstkontaktaufnahme für die Neukundengewinnung und Betreuung von Bestandskunden mit großem Erfolg über verlässliche Kontakte und vielschichtige Selektionskriterien von Datenbanken – so kann man sich etwa alle im vergangenen Monat neu gegründeten Unternehmen mit einer Mitarbeiterzahl von über 50 in der Region Hamburg anzeigen lassen.

Data-verlässliche Informationen erleichtern die Kundenakquise

Immer stärker ins Zentrum rückt in Zeiten der „alternden“ deutschen Republik der Geschäftsbereich Pensionsmanagement für Führungskräfte und die Inhaberversorgung. Das Bundessozialgericht (BSG) bejahte in einem Urteil vom November 2005 die Rentenversicherungspflicht eines Alleingeschäftiger-Geschäftsführers einer GmbH. Bei konsequenter Übertragung dieses Falles einer Einmann-GmbH wären (fast) alle Geschäftsfüh-

renden Gesellschafter in Deutschland rentenversicherungspflichtig. Dabei besteht in der Altersvorsorge ein erheblicher Unterschied zwischen einem Geschäftsführer oder Vorstand und einem Geschäftsführer, der zugleich Gesellschafter ist. Für den Geschäftsführer gelten hinsichtlich Arbeits-, Steuer- und Sozialversicherungsrecht dieselben Regeln wie für alle anderen Arbeitnehmer. Für den Gesellschafter-Geschäftsführer sind zahlreiche steuerliche Besonderheiten aufgrund der Doppelfunktion zu beachten.

Generationswechsel bei Familienunternehmen steht an

Zudem bestätigt eine Studie des Instituts für Mittelstandsforschung, dass zwischen 2002 und 2006 mehr als 350 000 Familienunternehmen vor einem Generationswechsel stehen: Das sind mehr als 70 000 Unternehmensübertragungen im Jahr. Die databyte GmbH, ein Anbieter von Wirtschaftsinformationen, analysierte hierzu den Altersdurchschnitt von rund einer Million Geschäftsführern in Deutschland. Die Zahlen belegen, dass etwa zehn Prozent der Geschäftsführer – davon rund zwei Drittel geschäftsführende Gesellschafter – 65 Jahre und älter sind. Die Altersklasse der 40- bis 44-jährigen stellt mit rund 18 Prozent die meisten Führungskräfte für die Position des Geschäftsführers. Neben der Frage, wer den Betrieb weiterführen soll, bleiben andere wichtige Aspekte in diesem Zusammenhang häufig unberücksichtigt. Wie sieht die optimale Gestaltung der Vermögensübertragung aus oder wie sollte die Liquiditätssicherung der Steuerlast gestaltet werden?

Der Beratungsbedarf in dieser anspruchsvollen Zielgruppe ist entsprechend hoch und nicht zuletzt deswegen wird dem Kundensegment 50plus in den nächsten fünf Jahren nach Ansicht von mehr als der Hälfte von Fach- und Führungskräften in der Versicherungsbranche eine besondere Bedeutung zukommen. Der Kundenkreis der Best Ager ist sehr profitabel. Einige Wirtschaftsdatenbanken lassen es zu, exakt zwischen verschiedenen Funktionen – wie etwa Geschäftsführer und geschäftsführenden Gesellschaftern – zu unterscheiden. Zudem geben Geburtsdaten Auskunft über das jeweilige Alter der Unternehmenschefs. Für Versicherer und Makler sind diese Hintergrundinformationen zu den Zielgruppen in der Akquisition sehr nützlich.

Sicher ist auch eine detaillierte Marktkennntnis für Versicherungsmakler unerlässlich. Daher sorgen die meisten Versicherer und Makler im Rahmen eines modernen Informationsmanagements für eine systematische Auswertung von Gesetzes- und Konditionsänderungen und beobachten regelmäßig aktuelle Marktentwicklungen. Die Fokussierung auf einzelne Branchen – wie Medizintechnik und Maschinen- und Anlagenbau – eröffnet die Möglichkeit, ein tatsächliches Verständnis des betreuten Unternehmens zu entwickeln, ständig zu erweitern und die Entwicklungen innerhalb der Branche genau zu verfolgen. Moderne Datenbanken bieten hierzu einen integrierten Monitoringservice, der sämtliche Veränderungen im Kundenstamm und den Branchen wie Insolvenzen, Umfirmierungen oder Sitzverlegungen tagesaktuell meldet und die aufwendige Adresspflege nachhaltig optimiert. Denn veraltete Daten stören den fortlaufenden Kontakt mit den Kunden. Häufige Ursachen für Fehlinformationen liegen etwa in der Datenerfassung, Straßenumbenennungen oder unvollständigen Schreibweisen von Adressen.

Identifikation und Analyse der Kundendaten

Eine Lösung für die interne Datenqualifizierung untergliedert sich entsprechend in verschiedene modulare Leistungen: Am Anfang steht die Identifikation und Analyse der individuellen Kunden- und Interessentenadressen und der automatische Abgleich mit dem umfassenden Referenzbestand. Mehrfach vorhandene Unternehmensprofile oder solche ohne Übereinstimmung werden zur genaueren Prüfung herausgefiltert. In einem zweiten Schritt markiert das System unvollständige oder veraltete Datensätze und kennzeichnet gelöschte und insolvente Firmen oder Geschäftsvorgänge wie Sitzverlegungen, neu bestellte Geschäftsführer und Umfirmierungen – zur Adressaktualisierung, Vermeidung von Streuverlusten und Sicherung potenzieller Forderungen. Fehlende Zusatzinformationen, wie z.B. Jahresumsatz, Mitarbeiteranzahl, Branche, korrekte Firmierung und Bankverbindungen werden auf Wunsch ergänzt.

Der Autor arbeitet als Vertriebs- und Marketingleiter der databyte GmbH.