



Sympathie x Zeit = Vertrauen



Wer auf Qualität setzt, wird früher oder später bei der AKL landen

Im Norden Mannheims in direkter Nachbarschaft zur Firma Roche, präsentiert sich die AKL. AKL steht für Assekuranz, Konzepte, Lösungen. Die beiden GF, Heinz Egenlauf und Michael Ehinger stehen dem Top Magazin Rede und Antwort.

Warum hat die AKL hier in diesem Gewerbegebiet ihren Standort?

Nun, wir verstehen uns in erster Linie als klassischer Versicherungsmakler für Kleinbetriebe und mittelständische Unternehmen. Das können wir am besten dadurch zum Ausdruck bringen, in dem wir uns auch in diesem Umfeld bewegen. Zudem spricht die verkehrsgünstige Anbindung an die gesamte Metropolregion für diesen Standort.

Heißt das, ausschließlich Firmenkunden gehören zu Ihrem Kundenkreis?

Natürlich zählen wir auch viele Privatpersonen zu unseren Mandanten, denn hinter jedem Unternehmer, Geschäftsführer und Mitarbeiter steht auch ein privates Interesse. Gerade für Privatpersonen ist die neue

Orientierung über einen Versicherungsmakler äußerst spannend. Warum sollte eine Privatperson nicht auch das Privileg großer Firmen nutzen, die ganze Vielfalt des Marktes unabhängig aus einer Hand zu erhalten?

Sie sprechen immer von Mandanten. Diesen Begriff kennt man doch mehr aus dem Bereich der Rechtsanwälte oder Steuerberater.

Vielen Dank für diese Frage. Gerade an dieser Stelle unterscheidet sich der Versicherungsmakler von anderen Versicherungsvertretern. Vertreter sind im Auftrag ihrer Gesellschaft tätig – sie vertreten ein Unternehmen. Der Versicherungsmakler ist Auftragnehmer seiner Mandanten und vertritt ausschließlich deren Interessen. Mandate

heißt ja: beauftragen, Vertrauen schenken. Und wir legen großen Wert auf eine Beziehung, die eben mandant und nicht kundentypisch entspricht.

Was schätzen die Kunden an der AKL?

Zunächst, dass unsere Slogans z.B. „Akquise ist Chefsache“ und „schnelle Geschäfte können Sie mit uns nicht machen“, nicht nur leere Worthülsen sind, sondern von uns gelebt werden. Das schafft Vertrauen. Daraus entsteht für unseren Mandanten ein unmittelbarer Vorteil: Zeitersparnis und Sicherheit. Er kann sich auf sein eigenes Geschäftsfeld konzentrieren, dieses stärken und weiter ausbauen. Durch das Erfahrungswissen der beiden Geschäftsführer der AKL – zusammen über 50 Jahre Tätigkeit in der

Assekuranz – entsteht Sicherheit und das Gefühl der sozialen Kompetenz. Durch die Archivierung der Vertragsunterlagen, wird bei der AKL als externe Versicherungsabteilung, auch eine Datensicherung für den Mandanten vorgenommen.

Was sind die sofort messbaren Vorteile für einen Kunden?

Selbstverständlich können wir, wie jeder andere gute Versicherungsmakler, oftmals erhebliche Prämienersparungen im Policenbestand generieren. Darüber freuen sich natürlich auch unsere Mandanten. Darüber hinaus bieten wir unseren Mandanten den Full-Service als „Versicherungsarchitekt“ an. Den besonderen Nutzen erreichen wir, indem wir die Aufgabenstellungen ganzheitlich angehen. Als Generalisten koordinieren wir die fachliche Kompetenz unserer Produktpartner.

Als Angehöriger eines so genannten Expertenberufes sind wir selbstverständlich auch zu besonderer Sorgfalt bei der Aufklärung und Beratung unserer Mandanten verpflichtet.

Auch als „Generalisten“ haben Sie sicherlich fachliche Schwerpunkte oder Lieblingsthemen?

Besser gefällt uns von aktuellen Themen oder Produkten zu sprechen, die wir als soziale Brennpunkte bezeichnen können, oder die einfach von den wenigsten Beratern angesprochen werden.



Michael Ehinger und Heinz Egenlauf

Daß das Gesundheitssystem einer ständigen Aufmerksamkeit bedarf wissen wir, dass aber die Pflegeversicherung bzw. die Finanzierung von Pflegedienstleistungen ein noch viel größerer Brennpunkt ist, wird von den meisten Bürgern unterschätzt. Es ist ja noch lange hin bis man selber betroffen ist. Aber wie hat kürzlich ein Magazin berichtet: „Kinder haften für Ihre Eltern“. Sie sehen, plötzlich ist das Thema top aktuell.

Oder wussten Sie, dass bereits im Jahre 2003 in Deutschland für Schäden in der D&O – Versicherung 1 Mrd. EURO bezahlt wurden. Was ist eine D&O-Versicherung? Nun, eine D&O ist eine

Berufshaftpflichtversicherung für Unternehmensleiter (Vorstände, Geschäftsführer). Dazu zählen auch Vorstände, Geschäftsführer oder Aufsichtsräte für gemeinnützige Organisationen und Vereinen. Wie weit ein Geschäftsführer mit seinem Privatvermögen haften muss? Wenn das Gericht den Anspruch auf Schadenersatz anerkennt und ihn verurteilt, haftet er mit seinem gesamten privaten Vermögen.

Ein drittes Beispiel sind gerade die im Mittelstand in den letzten Jahrzehnten unzählig eingerichteten Pensionszusagen. Die Motivation lag damals in der steuerlichen Gestaltung. Viele Verträge wurden aber seit dieser Zeit nicht mehr angefasst. Die Folgen: keine Anpassung an aktuelle steuerrechtliche Anforderungen; erhebliche Deckungslücken in der Finanzierung durch deutlich niedrigere Rechnungszinsen; Belastung in der Bilanz um Nachfolgeregelungen attraktiv zu gestalten.

Warum ist es gerade jetzt interessant sich mit der AKL in Verbindung zu setzen?

Weil es immer der richtige Zeitpunkt ist in die Zukunft zu investieren. Es gibt auf dem deutschen Finanzdienstleistungsmarkt zu viele ähnliche Firmen, die ähnlich arbeiten und ähnlich argumentieren.

Unser Ziel ist eine langfristige Zusammenarbeit: eben ein echter Partner zu sein. Wer es nur auf schnelle Erfolge anlegt, muss seinen Weg alleine gehen. Wer dagegen weit kommen und auf Dauer erfolgreich bleiben will, sollte seinen Weg gemeinsam mit anderen gehen. Wir die AKL, sind dazu bereit – zum beiderseitigen Nutzen.

Vielen Dank an sie beide für das interessante Gespräch.

**AKL Unabhängige Versicherungsmakler
GmbH & Co. KG**

Assekuranz Konzepte Lösungen

Boehringer Str.6, 68307 Mannheim

Telefon: 0621 78950414, Telefax: 0621 78950420

Internet: www.akl-versicherungen.de

