

Geschäftspartnerprinzip - eine Floskel?

Herbert Osterkorn,

Vorstandsmitglied der Lebensversicherung von 1871 a.G., sprach über das **Geschäftspartnerprinzip**: „Ist das nur eine Floskel? Sind die Interessenlagen in der Geschäftsbeziehung zwischen Versicherern und Versicherungsmaklern nicht viel zu unterschiedlich, als dass hier Werte wie Fairness, partnerschaftliche Zusammenarbeit und gegenseitiger Respekt eine wichtige Rolle spielen könnten?“ Wer konnte diese Frage besser beantworten als der Vorstand eines Maklerversicherers, der in der Fachpresse häufig als "Maklers Darling" bezeichnet wird?

Aus seinem Munde klang es glaubwürdig, dass das Geschäftspartnerprinzip keine Floskel, sondern Ausdruck einer **besonderen Qualität erfolgsorientierter Zusammenarbeit** sei. Eine Zusammenarbeit, die die agierenden Menschen nicht auf wirtschaftliche Kennzahlen reduziere, sondern die Personen in den Mittelpunkt stelle. Geschäftsverbindungen werden gepflegt und nicht als weitgehend anonyme Statistikposten geführt. Der Dialog müsse fachlich und persönlich auf gleicher Augenhöhe erfolgen und **vom Willen getragen sein, zum Erfolg des Partners beizutragen**: wenn das funktioniert, werden Geschäftspartner auch zu Geschäftsfreunden.

Echte Partner, so führte Herr Osterkorn weiter aus, respektieren die Interessenlage des andern, verstehen sich gedanklich auf dessen Stuhl zu setzen und so zum Beispiel bei Produktwünschen und Risikoprüfungen zu gemeinsamen Ergebnissen zu kommen. Das heiße auch, sich gemeinsam um bedarfsorientierte Beratung der Kunden zu bemühen und gegebenenfalls für diese (z. B. die Zielgruppe der Senioren) neue Produkte zu schaffen. Es habe für seine Gesellschaft zum Beispiel auch bedeutet, sich frühzeitig und gemeinsam Gedanken darüber zu machen, wie eine weiche Landung der Vermittler in der Produktwelt des Alterseinkünftegesetzes organisiert werden könne.