

Mit den Themen Strom und Gas zu mehr Vertriebs Erfolg

Interview mit Daniel Hering und Björn Weikert, Geschäftsführung der PROCHECK24 GmbH

PROCHECK24 hat ein Update seiner Vergleichsrechner für Strom und Gas auf den Markt gebracht. Versicherungsmakler können mit dem Tool ihre Beratung im Bereich der Haushaltskostenoptimierung aufbauen oder intensivieren. Die Idee dahinter: Erzielte Ersparnisse soll der Kunde in Versicherungsschutz und Sparprodukte investieren.

Herr Weikert, warum sollen sich Versicherungsvermittler mit dem Thema Strom und Gas beschäftigen? Schließlich zählt die Beratung in Sachen Strom und Gas nicht zu ihrem Kerngeschäft.

Björn Weikert Den meisten Vermittlern fällt es immer schwerer, effektive und sinnvolle „Aufhänger“ beim Kunden zu finden. Über die Themen Strom und Gas ist der Einstieg leicht. Der

„Der Vermittler spricht den Kunden in diesem Fall nämlich nicht an, um ihm etwas zu verkaufen, sondern um ihm Geld zu sparen und positioniert sich gleichzeitig als Haushaltskostenoptimierer.“

Björn Weikert

optimierer. So schafft er Begeisterung und Vertrauen und der Kunde ist offen, im nächsten Schritt über sinnvolle Absicherungs- oder Sparprodukte zu sprechen.

Über wie viel Ersparnis beim Kunden sprechen wir denn?

Daniel Hering Allein bei Wechsel des Stromanbieters liegt die durchschnittliche Ersparnis pro Haushalt bei einem Versorgerwechsel bei über 300 Euro. Je nach Verbrauch und Region sind oft über 500 Euro möglich. Wenn ein Vermittler bei der Beratung anschließend gleich das Thema Gas mit anspricht, können insgesamt schnell über 1.000 Euro für den Kunden eingespart werden.



Björn Weikert

Was verstehen Sie konkret unter „schnell“ einsparen?

BW Ein Vergleich von Strom- und Gas-kosten ist denkbar einfach. Der Vermittler benötigt lediglich Postleitzahl und Verbrauch des Kunden. Wenn er diesen nicht kennt, kann er auch über die Anzahl der Personen im Haushalt gehen. Schon sieht er die günstigsten Angebote, die Ersparnis zum aktuellen Anbieter und kann gleich online abschließen. Auch dieser Prozess ist sehr einfach. Daten zum

Vorversorger können nachgereicht werden und die Kündigung des aktuellen Anbieters übernimmt in der Regel der neue Stromversorger. Alles in allem kostet das den Vermittler fünf Minuten, daher trifft „schnell“ einsparen hier tatsächlich zu.

Ist die Beratung im Bereich Strom und Gas für Versicherungsvermittler mit Risiken verbunden?

DH Nein. Risiken für Vermittler bestehen nicht. Für den Kunden ist 100% Versorgungssicherheit gewährleistet und Strom ist gleich Strom. Unsere Vergleichsrechner bieten zudem vor-eingestellte Filter, über die Tarife mit Volumenpaketen oder Vorkassezahlung ausgeschlossen werden. So besteht auch für den Kunden kein finanzielles Risiko.

BW Aber auch für das Kerngeschäft des Vermittlers – die Vermittlung von Versicherungs- und Finanzprodukten – besteht kein Risiko, ganz im Gegenteil! Wir stellen unseren Partnern 1:1 den Rechner von CHECK24 aus dem Endkundengeschäft zur Verfügung. Damit kann sich der Vermittler auf 100% Markt-deckung, reibungslose Abwicklung und die besten Tarife am Markt verlassen.

Nichts wäre ärgerlicher, als wenn es am Ende unzufriedene Kunden gäbe, weil diese auf anderen Vergleichsrechnern im Internet günstigere Angebote finden könnten. Da muss man als Vermittler aufpassen, zumal es einige Vergleichsanbieter im Umfeld Strom und Gas gibt, die einen Großteil der marktüblichen Neukundenboni nicht an den Kunden weitergeben, sondern damit ihre Provisionen maximieren. Damit tut man sich als Vermittler langfristig keinen Gefallen.

Wie viele Kunden sind denn ihrer Einschätzung nach für einen Anbieterwechsel zugänglich?

BW Grundsätzlich eignet sich jeder Kunde für einen Versorgerwechsel. Knapp 40% der deutschen Haushalte sind noch in der Grundversorgung. Hier ist der Strom meistens am teuersten und das Sparpotenzial am größten. Weiterhin ist der Vermittler in der Regel immer dann mit im Boot, wenn sein Kunde umzieht und eine neue Hausrat- oder Wohngebäudeversicherung benötigt. In diesem Moment fällt jeder Kunde automatisch in die Grundversorgung.

Hier kann ein Vermittler besonders Pluspunkte sammeln, wenn er Kunden in einer Phase besonderer finanzieller Belastung Freiräume durch einen Versorgerwechsel ermöglicht. Da der Markt verbreitet mit Neukundenboni arbeitet, ist ein Wechsel aber auch bei jedem anderen Kunden in der Regel sehr attraktiv.

Welche Voraussetzungen muss man als Versicherungsmakler erfüllen, um Kunden auch Strom- und Gasverträge vermitteln zu können?

DH Außer einer grundsätzlichen Gewerbeanmeldung gelten für Makler keine besonderen Anforderungen, wenn sie Strom- und Gasverträge vermitteln wollen. Eine spezifische Gewerbe-erlaubnis analog dem §34c oder §34d der Gewerbeordnung ist nicht erforderlich. Jeder unserer Partner muss sich lediglich für die Produkte freischalten lassen und kann theoretisch direkt loslegen.

Mit dem Login in unserem Customer-Relationship-Management stehen dann diverse Möglichkeiten der Beratung zur Verfügung: Zum einen kann der Makler gemeinsam mit seinem Kunden während der Beratung den Vergleich in unserer Plattform durchführen. Zum anderen bieten wir die kostenlose Einbindung unserer Vergleichsrechner mittels Link auf der Homepage des Vermittlers an. Somit kann dieser die Attraktivität seines Internetauftritts erhöhen und ein direkt abschließbares Produkt auf seiner Website präsentieren.

Der große Vorteil von beiden Varianten ist die jederzeitige Einsichtnahme in den Bearbeitungsstand des Antrags. Dank des responsiven Designs funktioniert der Energiewechsel sogar auf dem Smartphone reibungslos.

Gibt es schon erfolgreiche Modelle in der Praxis?

DH Bei einem Großteil unserer 8.000 Vertriebspartner gehört die Ansprache zu Strom und Gas in den Beratungsalltag, die damit sehr erfolgreich sind. Darüber hinaus ist der Energievergleich bei einer Vielzahl von Maklerpools und Vertrieben Teil der Produktpalette. Bei einem deutschlandweiten Vertrieb wurde der Energievergleich beispielsweise neben der Einbindung auf der Homepage in den Standard-Beratungsprozess integriert und wird bei jedem Kundengespräch abgefragt, um die Haushaltskosten zu optimieren.

Darüber hinaus gibt es eine zunehmende Nachfrage von Banken und Ausschließlichkeitsorganisationen der Versicherungsgesellschaften für diesen neuen Beratungsansatz, da sich die Strom- und Gasvergleiche aufgrund ihres enormen Sparpotenzials ideal für die erfolgreiche Kundenansprache eignen.

Das heißt, Sie sehen im Bereich Strom und Gas ein zunehmend lukratives Geschäftsfeld für Vermittler?

BW Ja. Wir sind fest davon überzeugt, dass das Thema Strom und Gas eine hervorragende Ergänzung für jede Versicherungsvermittlung ist. Das Produkt ist einfach und die Ersparnis für den Kunden immens. Damit schafft man als Vermittler Kundenzugang, Kundenbindung und eine Menge Potenzial für das Anschlussgeschäft. Wenn ein Vermittler seinem Kunden in kürzester Zeit etliche hundert Euro spart, dann hat er bei ihm erst mal einen Stein im Brett. ■



Daniel Hering

„Bei einem Großteil unserer 8.000 Vertriebspartner gehört die Ansprache zu Strom und Gas in den Beratungsalltag, die damit sehr erfolgreich sind. Darüber hinaus ist der Energievergleich bei einer Vielzahl von Maklerpools [...] Teil der Produktpalette.“

Daniel Hering