Die Kernmannschaft der Carl Rehder GmbH Versicherungsmakler im „neuen" Büro in der Lindhorster Straße 4 (Hittfeld) Geschäftsführer Klaus Hain mit Büroleiterin Claudia Hagen, Sachbearbeiterin Clara Sturzenbecher (links) und dem bisherigen Auszubildenden Jonas Schröder – für ihn wird dringend ein Nachfolger gesucht, der in die Versicherungsbranche einsteigen möchte. Nicht auf dem Foto, aber Teil des Teams: Günther Staewen und Reinhardt Degen. Foto: Wolfgang Becker

Ein Angebot mit Sprengkraft

Carl Rehder Versicherungsmakler: Klaus Hain über das „Fuhrparkmodell mit Preisgarantie", eine unerwartete Bürovergrößerung und die Chance für einen Berufseinstieg

Weil Versicherungsprämien gemeinhin zum Jahreswechsel geändert werden können, ballen sich jeweils in den Monaten zuvor ab Oktober die Wechselaktivitäten. Klaus Hain, Inhaber der Carl Rehder GmbH Versicherungsmakler in Hittfeld, berichtet nun von einem Schachzug der Allianz-Versicherung, die wechselwilligen Flotten-Kunden bereits jetzt feste Prämien für 2020 zusagt und damit ein Tabu der Branche bricht. In der Finanzwirtschaft gibt es unter dem Begriff Forward-Darlehen ein ähnliches Instrument – bei dem deutschen Versicherer heißt das Pendant „Fuhrpark-Modell mit Preisgarantie".

Klaus Hain erläutert: „Wer jetzt einsteigt, der hat für 2020 eine feste Prämie – auch für den Fall, dass die zum Jahresende angehoben werden sollte. Andersrum: Sollte die aktuelle Prämie zum Jahresende sinken, was vereinzelt ja auch mal vorkommen könnte, sorgen wir dafür, dass der Kunde diesen Preis bekommt. Das ist das Best-Preis-Prinzip." Mit diesem Coup will sich die Allianz offenbar ihren Anteil am Geschäft mit Kfz-Versicherungen zurückerobern.

Endlich Platz!

Hain weist darauf hin, dass dieses neue Produkt auf größere Geschäftskunden ausgerichtet ist, denn nur beim Betrieb einer Kfz-Flotte zieht das Allianz-Angebot. Der Makler: „Eine Flotte beginnt allerdings schon bei drei Fahrzeugen." Wie die Konkurrenz diesen Vorstoß beantworten wird, beobachtet auch Hain aufmerksam, denn als unabhängiger Versicherungsmakler arbeitet er mit mehreren Versicherern zusammen. Allerdings war er früher für die Allianz tätig und wurde von seinem ehemaligen Arbeitgeber unlängst unter mehr als 20 000 Versicherungsagenturen in der Top-150-Liste der besten Lebensversicherer gelistet – eine Folge der starken Aktivitäten des Freiburgers im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge.

Die vergangenen Wochen hat Hain dafür genutzt, sich am Standort Hittfeld neu einzurichten. Weil ein Nachbar auszog, konnte er seine Büroräume in der ersten Etage auf 150 Quadratmeter fast verdoppeln. Jetzt ist alles schick renoviert und die Umzugspläne sind vom Tisch. Hain, der auch Gründer des Unternehmerfrühstücks SeeveTalk ist: „Hier war es einfach zu eng geworden. Deshalb hatte ich mich schon nach neuen Räumen umgeschaut, aber dann kam die Info, dass der Nachbar auszieht. Nun bleiben wir an unserem Standort, an dem wir uns auch sehr wohlfühlen."

Azubi gesucht!

„Wir", das sind Klaus Hain, Büroleiterin Claudia Hagen, Schadensachbearbeiterin Clara Sturzenbecher, die Versicherungsexperten Günther Staewen und Reinhardt Degen sowie Jonas Schröder, der seine Ausbildungszeit nun aber beendet hat und in den elterlichen Betrieb zurückkehrt. Klaus Hain: „Ich hätte ihn wirklich gern behalten, aber dieser Schritt war so vereinbart. Nun würde ich gern einen neuen Auszubildenden einstellen, habe aber noch keinen gefunden." Das Ausbildungsjahr beginnt im August, es bliebe also noch Zeit, sich zu bewerben. Das Abitur wäre eine gute Voraussetzung, ein guter Realschulabschluss würde als Basis für diesen Ausbildungsgang aber auch ausreichen, sagt Hain, der hofft, vielleicht doch noch einen Nachfolger für sein sympathisches Team zu finden. wb

» **Web: https://www.carl-rehder.de/**