

Auf dem Hügel der Freiheit

Die neu gegründete Liberty Hill AG versteht sich als Dienstleister für Makler, will aber kein Pool oder Verbund sein. Sie konzentriert sich auf Verwaltungsdienstleistungen und Unternehmensberatung, ist aber auch Inhouse-Broker.

Noch ein Sammelbecken für die vom Markt, den Kunden, Verbraucherschützern oder den endlosen „Eingebungen“ des Gesetzgebers gebeutelten Makler? Dessen hätte es wahrlich nicht bedurft. Sven Enger, Gründer und Vorstandsvorsitzender der Liberty Hill AG, hat sich darauf auch gar nicht erst eingelassen. Das Unternehmen, das seinen Partnern schon im Firmennamen verheißt, dass sie quasi auf dem Freiheitshügel sitzend entspannt dem Gemetzel der Haie im Poolbecken zusehen können, geht einen anderen Weg. Sven Enger: „Wen man auch fragt: Was Versicherungsmaklern gegenwärtig am meisten zu schaffen macht, ist der bürokratische Mehraufwand durch die EU-Vermittlerrichtlinie. Das andere große Thema, das sie umtreibt, ist der gestiegene Beratungsbedarf ihrer Kunden und die zunehmende Komplexität der Beratung, insbesondere im Bereich der Altersvorsorge. An beiden Punkten setzt das Dienstleistungsangebot von Liberty Hill an. Wir erledigen für den Makler die administrativen Arbeiten – wodurch er mehr Zeit für die Beratung gewinnt – und wir sortieren und vergleichen Produkte, so dass er für seine Kunden nur noch das passende herausuchen muss.“

Das bereits im Dezember 2009 gegründete Unternehmen ist erst seit ein paar Monaten aktiv und hat derzeit 16 Mitarbeiter noch nicht freigeschaltet. Das Echo sei rundweg positiv, versichert Enger. Besonders gut komme bei den Maklern die Unabhängigkeit an, „dass Liberty Hill eben nicht der verlängerte Arm eines Versicherers oder eines Pools ist und kein eigenes Vertriebsinteresse hat.“ Trotzdem forciert Liberty Hill über seinen Inhouse Broker Service den Produktverkauf. Wo ist da der Unterschied zu Pools und Verbänden? „Der entscheidende Unterschied zwischen Liberty Hill und einem Pool ist, dass wir uns nicht über Overheads, Provisionen oder Beteiligungen am Umsatz der Vermittler finanzieren. Der Makler bezahlt nur unseren Arbeitsaufwand für die gewünschte Dienstleistung – gemessen in Stunden. Damit ergibt sich für ihn eine einfache betriebswirtschaftliche Rechnung: Welche

Prozesse kann ich auslagern, was bringt mir das (z. B. an Zeit für Beratung) und was kostet mich das? Bei einem Pool dagegen erhält er eine reduzierte Courtage, obwohl er manche Leistungen vielleicht gar nicht benötigt“, erläutert Sven Enger. Mit Liberty Hill bleibe der Makler völlig eigenständig und unabhängig. Als Unternehmen ebenso wie in seiner Kundenberatung, versichert er.

Sven Enger weiß, wovon er redet. Er ist seit 1993 in der Versicherungsbranche tätig. Begonnen hat die Karriere im Vertrieb der Unternehmensgruppe Deutscher Ring, wo er bis zum Leiter der Bezirksdirektion Hannover aufstieg. Im Jahr 2000 wechselte er zur Delta Lloyd Lebensversicherung und brachte es bis zum Vertriebschef Deutschland. Von 2005 bis 2009 war er Vorstand Vertrieb und Marketing der Skandia Lebensversicherung AG in Berlin. Alles Jobs bei Unternehmen, für die der Maklervertrieb eine bedeutende, wenn nicht gar die ausschlaggebende Rolle spielt. Sven Enger legt den Finger auf die Wunde: „Dass der Ruf unserer Branche in den letzten Jahren so massiv gelitten hat, liegt – unter anderem – an der Neugeschäftslogik und einer Beratung nach dem Motto ‚Masse statt Klasse‘. Nach diesem Prinzip handeln auch die Pools, sie leben schließlich von Overheads. Ich glaube aber, dass dieser Weg keine Zukunft hat. Es geht um die Qualität der Beratung.“

Einsatz für den „besseren Makler“

Sven Enger will in gewisser Weise Maklern auf die Sprünge in die neue Vertriebswelt helfen. „Makler, die ihren Betrieb nicht professionell aufstellen und steuern, werden über kurz oder lang nicht mehr mithalten können. Vermittler müssen lernen, betriebswirtschaftlich zu denken, und nicht nur ‚vertriebswirtschaftlich,‘ wie sie es gewohnt sind. Als Allererstes bieten wir einem Makler, der an unseren Leistungen interessiert ist, deshalb eine Unternehmensberatung an.“ Diese Dienstleistung kann jeder registrierte Makler bei der Liberty Hill AG einkaufen. Bei den anderen Services ist das nicht der Fall, dort sucht sich das Unternehmen seine Partner nämlich aus. „Die Liberty Hill AG arbeitet nur mit

Auf den Punkt gebracht

- Liberty Hill will Makler beim Umsteuern von Vertriebs- auf Betriebswirtschaft unterstützen.
- Im Mittelpunkt stehen Unternehmensberatung, Verwaltungsdienstleistungen und Unterstützung bei der Produktauswahl.
- Nur die in Anspruch genommenen Dienstleistungen sind kostenpflichtig – in Abhängigkeit vom Aufwand in Stunden.



qualifizierten Maklern zusammen. Sie wählt ihre Partner nach festgelegten und überprüfbaren Kriterien aus. Zu diesen gehören die Ausbildung und das Fachwissen der Mitarbeiter ebenso wie die Besitzverhältnisse: Die Liberty Hill AG arbeitet nicht für Maklerhäuser, an denen Versicherungen, Banken oder Investmentfirmen beteiligt sind“, heißt es unmissverständlich. Das Unternehmen ist Initiator und Kooperationspartner der Vereins Liberty Hill eV., eines Zusammenschlusses unabhängiger Versicherungsmakler, „die sich zu ihrer Verantwortung gegenüber den Kunden und der Gesellschaft als ganzer bekennen“. Dieser Verein dient „der Wahrnehmung der Interessen der Makler durch gegenseitige Unterstützung, Informationsaustausch und die Verbreitung ethischer Prinzipien seiner Mitglieder in der Versicherungsbranche“ – eine Art „informeller“ Maklerverbund, wenn man so will. Dass es Liberty Hill mit der Unabhängigkeit ernst ist, zeigt die Kooperation mit der ITA Research & Tools GmbH. Der Software-Entwickler für die Altersvorsorgebranche ermöglicht Maklern eine vollkommen produktneutrale Ermittlung der individuell geeigneten Altersvorsorge bei zugleich umfassender und gesetzeskonformer Dokumentation. „Das Online-Beratungstool ITA Select passt ideal zur Philosophie unseres Unternehmens“, freut sich Sven Enger. Da kann PERFORMANCE nur beipflichten, denn auf die Unabhängigkeit und Professionalität von ITA vertrauen wir schon lange

Hans Pfeifer

Steckbrief Liberty Hill AG

Gründung:	18. Dezember 2009
Unternehmenssitz:	Überseering 10a, 22297 Hamburg
Vorstände:	Sven Enger Tilman Hesse Guntram von Nordeck
Unternehmenszweck:	Dienstleistungen für Makler

Angebote Leistungen:

1. Makler-Unternehmensberatung: Datenerhebung, Software-Analyse, Untersuchung Unternehmenskennzahlen, Mitarbeiter- und Kundenstruktur, Ausbildungsstand der Mitarbeiter, IT-Ausstattung, Arbeitsabläufe, Beratungsphilosophie, Potenzialbestimmung, Begleitung Unternehmensgründung und -aufbau.

2. Verwaltung: Antragsmanagement, Vertragsverwaltung, Sachstandskontrolle, Abrechnungserstellung, Beratungsdokumentationsunterlagen, softwaregesteuertes Termin- und Eskalationsmanagement, Integration von Bestandskunden in die IT-Systeme von Liberty Hill, Kundenbetreuung (Call-Center, Korrespondenz), Verwaltung und Controlling von Vertriebspartnern.

3. Inhouse Broker Service: Qualitätsvergleich von Versicherungs- und Anlageprodukten (Leben, Kranken, Komposit, Asset), Risikovorfragen, Risikoanalysen, Deckungsanalysen, Produktempfehlungslisten, Bedingungsübersichten, Produktpräsentationen, Hilfe bei der Anwendung von Vergleichs-, Tarifierungs- und Beratungssoftware, allgemeine Beraterhilfe-Hotline.