

# 00 Qualität im gewerblichen Versicherungsschutz

Seit 1993

**D**ie Guarantee Advisor Group (GA-Group) besteht als „Dortmunder Kreis“ bereits seit 1993 als Qualitätsnetzwerk für eigenständige Versicherungsmakler. Vor zwei Jahren wurde der eingetragene Verein, dem aktuell 18 Maklerunternehmen angehören, umbenannt. Vorstandsmitglied Christian T. Wittinghofer erklärt, was die GA-Group ausmacht.

**NRM: Herr Wittinghofer, warum heißt der Dortmunder Kreis jetzt GA-Group?**

**Christian T. Wittinghofer:** Die mit dem Namen einhergehende geografische Einschränkung war schlichtweg nicht mehr zeitgemäß. Inzwischen hat die GA-Group Mitgliedsunternehmen in ganz Deutschland, zum Beispiel mit Sitz in München oder Berlin.

**NRM: Können Sie mit wenigen Worten beschreiben, was die GA-Group macht?**

**Christian T. Wittinghofer:** In erster Linie ist die GA-Group ein Zusammenschluss unabhängiger Versicherungsmakler mit hohen qualitativen Ansprüchen und Ausrichtung auf mittelständige Unternehmen. Die GA-Group agiert im Hintergrund und tritt in Richtung des Mandanten eigentlich nicht in Erscheinung. Die Beziehung zum Mandanten pflegen ausschließlich unsere Mitgliedsunternehmen. Unsere Aufgabe ist es den fachlichen Austausch unter den zurzeit 230 Mitarbeitern unserer Mitgliedsunternehmen zu organisieren. Aus der Koordination dieses großen Potentials an Fachkenntnis und Erfahrungen ergibt sich unsere Stärke. Wir sind auch ein wichtiges Bindeglied zwischen unseren Mitgliedern und den Versicherungskonzernen. Auf Grund der Höhe des betreuten Beitragsvolumens, der erwiesenen hohen Fachkompetenz und der guten Reputation unserer Mitglieder öffnen sich im Interesse der betreuten Mandanten Türen, die einem einzelnen Maklerunternehmen vielleicht verschlossen bleiben.

**NRM: Welchen Nutzen haben denn die Mandanten Ihrer Mitglieder, wenn Sie selbst gar nicht in dieser Richtung „auftreten“?**

**Christian T. Wittinghofer:** Die Mandantschaft profitiert zum Beispiel davon, dass unsere Mitglieder exklusiv Deckungskonzepte an-

bieten können, die speziell von uns als GA-Group entwickelt werden. Diese verhandeln die Spezialisten der Gruppe direkt mit den Fachabteilungen der Versicherungskonzerne. Unsere Deckungskonzepte mit dem eingetragenen Gütesiegel „ProfiLine® Cover“ gehören allgemein anerkannt zu den verbraucherfreundlichsten am deutschen Versicherungsmarkt. Bedingungen, die nicht einseitig durch den Versicherer diktiert wurden sondern auch die Interessen der Leistungsnehmer berücksichtigen, sind im Schadenfall von hohem Wert. Ein weiteres Feld ist die Aus- und Weiterbildung in unserem Bereich.

**NRM: Warum ist gerade dieser Bereich wichtig und wie gehen Sie das an?**

**Christian T. Wittinghofer:** Der Versicherungsvertrieb gerät immer wieder in die Negativschlagzeilen. Das ist häufig berechtigt. Was aber stört, ist dass nicht zwischen Struktur- und Ausschließlichkeitsvertrieb und dem vollkommen anderen Berufsbild des Versicherungsmaklers differenziert wird. Der Beruf des Versicherungsmaklers fällt somit bei jungen Menschen häufig durchs Raster. Das ist schade, weil es sich um einen anspruchsvollen und abwechslungsreichen Beruf handelt, in dem dringend gut ausgebildeter Nachwuchs benötigt wird. Wir kümmern uns deshalb selbst darum über unseren Beruf aufzuklären und entsprechende Qualifikationswege zu eröffnen. Dazu arbeiten wir u.a. mit den Hochschulen in Köln und Dortmund zusammen und machen uns für das Duale Studium stark. Außerdem sind wir akkreditierter Weiterbildungsdienstleister und anerkannt im Rahmen der Initiative „gut beraten“.

**NRM: Das heißt, dass auch Lobbyarbeit zu den Aufgaben Ihrer Gruppe gehört?**

**Christian T. Wittinghofer:** Nein, eigentlich sind es Nebeneffekte, die sich ergeben, wenn ein Versicherungsmakler aus Leidenschaft über seinen Beruf spricht. Die Öffentlichkeitsarbeit überlassen wir gerne unserem berufsständischem Spitzenverband, dem VDVM.



Vorstandsmitglied der GA-Group

**NRM: Gerade mal 18 Mitglieder klingt nach 20 Jahren Tätigkeit nicht viel. Wann starten Sie die Anwerbekampagne für neue Mitglieder?**

**Christian T. Wittinghofer:** Gar nicht. Wir haben hohe qualitative Anforderungen an unsere Mitglieder. Wir wollen in den jeweiligen Regionen nur die Besten für uns gewinnen. Jedes unserer Mitgliedsunternehmen ist in der Lage auch ohne Anschluss an eine Gruppe auf dem Markt bestehen zu können und hat dies im Vorfeld bewiesen. Das ist für uns wichtig, da wir keinesfalls als Einstiegsportal oder Anschubhilfe dienen wollen. Für die kommenden Jahre haben wir uns eine Grenze von 30 Mitgliedern gesetzt. Dabei behalten wir uns vor, geeignete Versicherungsmakler selber zu identifizieren und anzusprechen. ■

## KONTAKT



**Guarantee Advisor Group e.V.**  
Zwischen den Wegen 19 · 58239 Schwerte  
Telefon: 02304/9666-19 · Telefax: 02304/9666-20  
info@guarantee-advisor-group.com  
www.guarantee-advisor-group.com