



GENTNER

Versicherung. Vorsorge. Vermögen.

Intelligentes Risikomanagement

TOP Magazin sprach über dessen Bedeutung für Unternehmen und anspruchsvolle Privatpersonen mit Michael Gentner

TOP: Herr Gentner, als Geschäftsführer der GENTNER GmbH analysieren Sie seit über 10 Jahren die individuelle Risikosituation mit Ihren Kunden. Wo sehen Sie die größten Gefahren?

Michael Gentner: Hier fängt es bei der persönlichen Einstellung zum Thema Absicherung an. Sehe ich in einem Versicherungsprodukt ein notwendiges Übel, oder bin ich der Überzeugung, dass wichtige persönliche oder unternehmerische Risiken abgesichert sind?

TOP: Muss ich denn unbedingt davon ausgehen, dass mir etwas passiert, um Risikomanagement zu betreiben?

Gentner: Ganz im Gegenteil, ich möchte Ihnen hierzu eine Frage stellen: Schnallen Sie sich im Auto an?

TOP: Ja, ganz selbstverständlich!

Gentner: Richtig, das tun Sie aber nicht, weil Sie davon ausgehen, heute einen Unfall zu haben. Sie betreiben aktives Risikomanagement und sichern sich vorsorglich ab. Ihren Sicherheitsgurt haben Sie wahrscheinlich noch nie in Frage gestellt, obwohl Sie ihn bisher nicht gebraucht haben. Genau das meine ich mit der persönlichen Einstellung zum Thema Absicherung.

TOP: Diesen Punkt habe ich verstanden. Was gibt es darüber hinaus zu beachten?

Gentner: Unabhängigkeit in der Beratung und der Produktauswahl ist sehr wichtig. Wir sehen oft eine zu starke Konzentration auf ein Versicherungsunternehmen bei den Kunden. Hier wird eine enorme Chance vertan, weil der Markt nicht als Ganzes wahrgenommen wird.

TOP: Sie raten also nicht zur Bündelung von Risiken bei einem Versicherungsunternehmen?

Gentner: Ich rate stets zur Analyse durch einen unabhängigen Berater. Für jedes Risiko gibt es eine Vielzahl von Anbie-



Michael Gentner, Anna Gentner, Shakespeare und Nikolaus Peter

tern. Die Kunst ist es, zielgerichtet den individuell richtigen Versicherer zu finden. Risiken zu streuen, schafft Unabhängigkeit und Flexibilität. Ein Beispiel dazu aus der Modewelt: Sie kaufen von einem Hersteller, wenn er gute Hemden macht, ja auch nicht automatisch Hose, Socken und Schuhe. Genauso ist es bei Versicherungsunternehmen, nicht jeder Versicherer ist in allen Sparten gleich gut aufgestellt und es gibt kein Unternehmen am Markt, welches Ihnen jedes Produkt in höchster Qualität anbieten kann.

TOP: Wo sehen Sie den aktuell größten Bedarf?

Gentner: Durch die zunehmende Digitalisierung unserer Wirtschaft ist die Abhängigkeit von funktionierenden IT-Systemen existenziell. Cyber-Crime ist die neue große unterschätzte Gefahr! Schauen Sie sich beispielsweise das Bundeslagebild des Bundeskriminalamtes einmal dazu an.

TOP: Aber dafür benötigt man doch ein gutes IT-Systemhaus. Welche Rolle spielen Sie dabei?

Gentner: Primär decken wir hier die finanziellen Risiken ab, und bieten sekundär über unsere Versicherungspartner ein ganzes Netzwerk an Lösungswegen an, denken Sie an Ausfall Ihrer Systeme, Verschlüsselung Ihrer Daten und dann die Erpressung, diese wieder frei zu geben.

TOP: Das klingt nach intensiver Beratung und individuellen Lösungen. Wie stellen Sie das dar?

Gentner: Kurz gesagt, ich beschäftige und fördere Spezialisten in meinem Unternehmen. Sie bekommen als Kunde keinen Allround-Berater, sondern ein Team von Fachkräften, die dann auch als Ansprechpartner weiter für Sie da sind. Wir erarbeiten gemeinsam Ihre maßgeschneiderte Strategie und Sie erhalten Produkte, die Sie nur über uns als unabhängiger Makler erhalten.

TOP: Sind denn nicht alle Produkte am freien Markt erhältlich und für mich zugänglich?

Gentner: Nein, die Anbieter geben aufgrund der Komplexität diese nicht frei und als Vermittler müssen Sie sich dafür zunächst zertifizieren. Ebenfalls gibt es Produkte, die exklusiv dem Makler gehören und nur über diesen gekauft werden können.

In diesem Jahr haben wir ein Unternehmen erworben, welches ein einzigartiges Konzept für Segel- und Motorboote aufgelegt hat. Der Inhaber übergibt uns sein Lebenswerk nach über 30-jähriger erfolgreicher Tätigkeit und geht in den wohlverdienten Ruhestand - dem WENGERT-Konzept vertrauen bereits mehr als 20.000 Bootseigentümer! Hierdurch kann ich das Portfolio meines Unternehmens um einen Geschäftszweig erweitern, der sehr gut zu uns passt und wir werden zu einem exklusiven Partner für Bootsversicherungen in Deutschland.

GENTNER

Versicherung. Vorsorge. Vermögen.

GENTNER GmbH

Ulmer Str. 6 / 89269 Vöhringen

Telefon 07306 926092

service@gentner-vvv.de

www.gentner-vvv.de