

# „Ein seriöser Weg war uns immer wichtig“

## Assekuranzmakler seit mehr als 20 Jahren erfolgreich in der Region tätig

Neubrandenburg. Auf ihrer Internetseite makler-nb.de fallen einem sofort drei Worte ins Auge. Sie lauten: „Qualität hat Jubiläum.“ Auf die Frage, ob das so etwas wie eine Philosophie sei, betont Roberto Pfeiffer: „Ein seriöser Weg war uns immer wichtig.“ Seit nunmehr 20 Jahren lenkt er gemeinsam mit Ralf Benker und Harald Radtke die Geschichte der Assekuranzmakler GmbH. Jeden Mittwoch trifft die Geschäftsführung in einem der beiden Service Center des Unternehmens aufeinander: Von der Neubrandenburger Fritz-Reuter Straße und der Wolgaster Wilhelmstraße aus betreut sie rund 8000 Kunden. Privatpersonen sind genauso darunter wie mittelständische Unternehmen und Freiberufler. Bei einer Mitarbeiterzahl von gegenwärtig 24 gehören sie damit zu den größten Versicherungsmaklern, Investment- und Finanzierungsberatern in der IHK-Region, nach eigenen Angaben sogar in ganz Mecklenburg-Vorpommern.

### Bestimmte Prinzipien

Wohl auch deswegen, weil die Assekuranzmakler ganz bestimmte Prinzipien verfolgen. Ganz gleich ob Haftpflicht, Hausrat oder Rentenvorsorge, sie wollen ihre Kunden lediglich mit einem „umfangreichen, ausreichenden und objektiven Versicherungsschutz“ ausgestattet wissen. „Nur die notwendigsten Leistungen zum notwendigen Preis“, bringt Harald Radtke das eben Gesagte noch einmal klar auf den Punkt. Und ein anderer Grund, warum sich das Unternehmen so erfolgreich am Markt positionieren könnte,

„Nur die notwendigsten Leistungen zum notwendigen Preis.“



Sehen Ehrlichkeit als Grundlage jeglicher Geschäftsbeziehung an: Ralf Benker (v. l. n. r.), Roberto Pfeiffer und Harald Radtke – sie sind die Chefs bei der Neubrandenburger Assekuranzmakler GmbH.  
Foto: Assekuranzmakler GmbH

hat auch mit dessen Anfängen unmittelbar nach der Wende zu tun.

Nachdem Ralf Benker, Roberto Pfeiffer und Harald Radtke die Maklerbranche als neue berufliche Perspektive damals für sich entdeckt hatten, lernten sie einen Kollegen aus Kiel kennen. Er wurde ihr wichtigster Kooperationspartner, von ihm lernten sie Wesentliches, um die Tätigkeit ausüben zu können. Doch nach einem Generationswechsel ging dessen Büro in die Insolvenz – und „wir standen auf einem Schlag alleine da“, erinnert sich Pfeiffer. „Wir hatten mit einem Mal Zugang zu 30 Gesellschaften.“ Allerdings räumt er in der Rückschau ein: „Ohne diese unglückliche Wendung wären wir nie so schnell so gut aufgestellt gewesen.“

### Veränderungen des Marktes

War die Produktvielfalt in den ersten Jahren sehr viel einfacher, so ist sie heute „fast unüberschaubar“ geworden. Um den Veränderungen des Marktes, insbesondere auch denen in der EU-Gesetzgebung Stand zu halten – „Das Ende der Fahnenstange ist dabei noch lange nicht erreicht“, findet Ralf Benker –, werden die Mitarbeiter regelmäßig weitergebildet. Auch die sozialen Medien wie Facebook & Co. spielen laut Benker künftig mehr und mehr eine Rolle. An die neuen Herausforderungen der Assekuranzmakler anknüpfend, sagt Roberto Pfeiffer: „Wir haben viele Menschen in den vergangenen 20 Jahren begleitet, mitunter auch durch sehr stürmische Zeiten. Ob uns das in Zukunft auch so gut gelingen wird, werden wir sehen.“

Ivonne Schnell