

DER KÖNIG DES KLEINGEDRUCKTEN

Die Offenburger Kuny-Assekuranz-Gruppe ist als Versicherungsmakler des Mittelstands so erfolgreich, dass jetzt der Firmensitz mithilfe der Grossmann Architekten erweitert werden soll

Offenburgs erfolgreichster Versicherungsmakler Dr. Walter Kuny hat einen ebenso traditionsreichen wie missverstandenen Beruf. Denn auch 600 Jahre nachdem die ersten Makler Schiffe der Hanse versichert haben, verwechselt man die Kunys dieser Welt noch immer mit Versicherungsvertretern. Zum Glück aber ist Kuny als unabhängiger Ratgeber und Interessenvertreter seiner Kunden so erfolgreich, dass er jetzt trotzdem baut. Und alles andere kann er ja im Interview erklären ...

„Vergessen Sie alles, was Sie bisher über Versicherungen zu glauben wissen – denn wir sind anders!“ So begrüßen Sie mich auf Ihrer Website. Verraten Sie mir, wieso?

Dr. Walter Kuny: Wir arbeiten als unabhängiger Versicherungsmakler im Auftrag unseres Kunden und nicht im Auftrag einer Versicherung. Wir vertreten alleine die Interessen des Kunden und suchen für ihn und für seine bestehenden Risiken nach den richtigen Lösungen. Unabhängig und neutral.

Gedanklich wirft man Makler und Vertreter häufig in einen Topf. Beide wollen Policen verkaufen. Möglichst viele für möglichst viel Provision. Und für den Vertrag, bei dem noch eine Reise nach Malle rausspringt, legt man sich am Jahresende besonders ins Zeug ...

Diese Zeiten sind schon lange vorbei und wenn überhaupt, dann galt das nur für Versicherungsvertreter. Da waren solche Incentive-Reisen sicher üblich ... Uns als Makler ist so etwas aus gutem Grund untersagt. Schon immer übrigens. Denn wir sind eher wie ein Steuerberater oder

Anwalt unterwegs, also als Sachwalter und Interessenvertreter des Kunden.

Also verdienen Sie Ihr Geld mit Beratung?

In erster Linie ja. Wir verkaufen kein Produkt, sondern unser Know-how. Ganz wie ein Anwalt. Im ersten Schritt erstellen wir eine Risikoanalyse des Kunden: Welche Risiken kann das Unternehmen selbst tragen? Welche Risiken sollte der Kunde versichern? Dafür muss man wissen: Was tut ein Unternehmen, was produziert es und was exportiert es? Welche Dienstleistung bietet es an? In welchen Ländern? Danach schauen wir uns die Versicherungsverträge an und überprüfen, ob diese zu den Risiken passen. Oftmals ist genau das nicht der Fall. Dann passen wir die Verträge an oder verhandeln mit anderen Versicherern über Konditionen und Vertragsbedingungen. Sprich: Wir kämpfen uns durchs Kleingedruckte.

Stimmt es, dass Sie inzwischen weltweit tätig sind? Fürs China-Engagement des FC Bayern, für Mittelständler in Dubai?

Ja, auch diese Mandate tauchen mittlerweile auf. Im Zeitalter der Globalisierung ist die Welt ein Dorf. Unsere Kunden expandieren weltweit, eröffnen neue Niederlassungen und Produktionsstätten. So müssen wir zwangsläufig global beraten.

Und Sie begleiten Ihre Kunden dabei?

Wir begleiten unsere Kunden insbesondere dann, wenn es sich um Personen handelt, die in leitenden Positionen im Ausland tätig sind und entsendet werden. Diese kommen meistens auch wieder zurück. Dabei muss beispielsweise klar gewährleistet sein, dass der Versi- ➤

Foto: Jan Reiff



Von Imverba zur Kuny-Gruppe

› Als Dr. Walter Kuny die 1972 gegründete Firma Imverba im Jahr 2000 übernahm, war man noch zu dritt. Eine Vollzeitkraft, eine Teilzeitkraft – und der Chef. Noch im selben Jahr wurden die Räume zu klein und Imverba zog um. 2004 war es wieder so weit und Kuny ließ in Offenburgs Oststadt ein neues Bürogebäude errichten. Acht Jahre und mehrere Übernahmen später entstand das jetzige Gebäude an der B3 in Offenburgs Süden, das nun auch zu klein wird. Denn Imverba hat sich zur Kuny Assekuranz Gruppe entwickelt, dem führenden Versicherungsmakler zwischen Freiburg und Karlsruhe



Der Mann fürs Kleingedruckte: Auf Versicherungsmakler Dr. Walter Kuny vertrauen viele große Mittelständler aus der industriestarken Ortenau

› cherungsschutz in Deutschland für sie weiterhin gilt, etwa in Sachen Krankenversicherung. Auch der Versicherungsschutz, den sie in Deutschland haben, soll in China, in arabischen Ländern oder in der USA weiterhin bestehen.

Das nächste große Abenteuer wartet vor der Firmentür. Sie wollen bauen. Was genau?

Wir erweitern unser Bürogebäude. Wir haben dafür 2012 zusätzliche Grundstücke erworben, um jetzt Erweiterungsmöglichkeiten zu haben, und investieren voraussichtlich etwa zwei Millionen.

Ist das Geschäft mit Vermögen, Vorsorge und Versicherungen noch so zukunftssträftig? Oder ersetzen wir Ihr Know-how eines Tages mit ein paar Apps und künstlicher Intelligenz?

Wir sind davon überzeugt, dass eine gute Beratung weder heute noch morgen in eine App passt. Die Vorsorge- und Versicherungswelt ist zu komplex, um den gesamten Beratungsprozess nur noch einer künstlichen Intelligenz zu überlassen. Die Technik hilft uns im Beratungsalltag, in der Auswahl von Vergleichen von Versicherungen, Tarifen und Leistungen. Dennoch möchte der Kunde noch mit einem Menschen sprechen, der die individuellen Bedürfnisse eines Unternehmens erfasst und berücksich-

tigt, damit der Kunden zu einer vernünftigen Entscheidung gelangen kann. Und das können Einsen und Nullen eben nicht leisten.

Wenn jemand wie Sie baut – wie versichern Sie sich gegen eventuelle Risiken?

Bei einem Neubau geht es grundlegend ums Haftpflichtrisiko, Bauherrenhaftpflicht ist ein absolutes Muss, dazu die Bauleistungsversicherung und eine Feuer-Rohbau. Diese endet mit Fertigstellung des Gebäudes und geht in die Gebäudeversicherung über.

Und was würden Sie nicht versichern?

Das ist abhängig von der Nutzung des Gebäudes. Eine Produktions- oder Lagerhalle benötigt einen anderen Versicherungsschutz als ein Bürogebäude. Wichtig ist auch, ob das Gebäude selbst genutzt oder vermietet wird. Eine Mietausfalldeckung macht beispielsweise nur bei vermieteten Objekten Sinn. Eine reine Lagerhalle wiederum benötigt in der Regel keine Leitungswasserversicherung. Auch eine Glasversicherung wird oftmals angeboten. Nur hier ist die Schadenshäufigkeit sehr gering, sodass eine Absicherung im Regelfall keinen Sinn macht. Man sollte sich immer fragen, ob es sich um ein existenzielles, unternehmerisches

Risiko handelt und man das Risiko daher wirklich absichern muss.

Als Bauherr freuen Sie sich über das aktuelle Zinsniveau. Bei der Altersvorsorge bereitet eine Welt ohne Zinsen aber vielen Sorgen.

Sicherlich muss man sich hier von den alten Gedankenmodellen verabschieden. Wir leben jetzt seit mehr als zehn Jahren in einer Niedrigzinsphase. Die Tendenz ist momentan so, dass wir nicht mit steigenden Zinsen rechnen können. Ganz im Gegenteil. Daher muss man in Sachen Altersvorsorge sicherlich umdenken und zukünftig auf kapitalmarktnähere Produkte setzen. Alte, klassische Modelle sind einfach nicht mehr zukunftssträftig.

Und wie sorgen Sie selbst vor? Aktien? Lebensversicherungen? Oder Immobilien?

Eine Mischung aus allem. Ich halte es mit der alten Weisheit „lege nicht alle Eier in einen Korb“. Meine eigene Altersvorsorge würde ich beispielsweise nie alleine nur über eine Lebensversicherung gestalten. Moderne Konzepte in Sachen betrieblicher Altersvorsorge in Kombination mit Direktversicherungen sind aus meiner Sicht derzeit effektive Modelle. Gleichzeitig setze ich auf Immobilien, wohne im Eigenheim und investiere ein bisschen Geld in Aktien und Edelmetalle. ■