



Wir schaukeln das!

Seit letztem Jahr noch besser

- ✓ Maxi-Progression mit voller Leistung ab 70 % Invalidität
- ✓ Krankenhaus-Tagegeld mit Genesungsgeld im Format "Maxi"
- ✓ Einstufung in drei Berufen
- ✓ Drei Unfall-Rentenkonten



Wissenstransfer für Maklernachwuchs und neue Geschäftsmodelle

18 OKT, 2021 • ASSEKURANZ MANAGEMENT

Die Unternehmensberatung **Consulting & Coaching Berlin** von Dr. Peter Schmidt, bringt mit der Neuerscheinung „Neuer Kurs für Maklerunternehmen“ ein Fachbuch auf den Markt, das junge Makler, die eine Maklerfirma neu aufbauen oder übernehmen wollen, einen Fundus an Ideen und Impulsen für die richtige strategische Ausrichtung in einem sich verändernden Markt an die Hand gibt.

In neun Kapiteln mit über 120 Zeilen werden Makler durch vertriebliche, unternehmerische, juristische und steuerliche Aspekte für Firmenneugründer geführt.

Sinkende Vermittlerzahlen, immer mehr Makler, die aus Altersgründen ihre Firma aufgeben aber auch erfreulich viele junge Versicherungs- und Finanzberater gehören zum sich wandelnden Bild der freien Vermittler im Versicherungsmarkt. Das Umfeld des klassischen Versicherungsvermittlers ist in einem starken Wandlungsprozess und vor allem durch stärkere Regulierung, Digitalisierung und verändertes Kundenverhalten geprägt ist.

Strategische Planung braucht Weitblick

Besonders jüngere Versicherungsvermittler und -berater beherrschen das vertriebliche Handwerkzeug rund um die Bedarfsermittlung, Produktauswahl und Beratungsdokumentation oft schon gut. Defizite bestehen aber im Know-how als Unternehmer, in den Bereichen strategische Ausrichtung der Maklerfirma, juristisch sichere Grundlagen für die Zusammenarbeit mit Kunden und Kollegen, etwa bei der Wahl der optimalen Gesellschaftsform der Firma, und schließlich bei der Berücksichtigung steuerlicher Belange im Rahmen der eigenen Tätigkeit.

An diesen und weiteren Punkten setzt Schmidt mit „Neuer Kurs für Maklerunternehmen“ an, ausgehend von der Frage, ob es sich noch lohnt, Versicherungsmakler zu werden oder als gestandener Versicherungsmakler ein nachhaltiges Geschäftsmodell entwickeln zu wollen.

„Engagierte junge Firmengründer verstehen es oft sehr gut, die „klassischen Vermittlertugenden“ mit modernen Kommunikations- und Beratungsformen zu verbinden“, fasst Schmidt seine Erfahrungen aus der Beratung von jüngeren Maklern zusammen.

„Was aber oft fehlt ist der Weitblick für die strategische Ausrichtung der eigenen Firma auf eine courtageunabhängige Vermittlungstätigkeit, Chancen der Spezialisierung und einer optimalen Gestaltung der innerbetrieblichen Prozesse. Und dazu geben wir in dem neuen Buch wichtige

Dr. Peter Schmidt, Consulting & Coaching – Unternehmensberatung

Impulse und Anregungen“, hebt Schmidt hervor.

Erfahrene Makler finden in Kapiteln zur idealen Unternehmensform, dem Thema „Kunden von heute und morgen“ und dem vermittelten Wissen zur Unternehmens- und Veränderungskultur umfangreiche Ideen, Handlungsempfehlungen und Maßnahmen aus der Beratungspraxis von Schmidt, der auch zertifizierter BAFA-Unternehmensberater ist.

Mit dem richtigen Veränderungskonzept den Wert des Unternehmens steigern

Schmidt, der sich als Nachfolge-Experte und „Wertsteigerer“ im Maklermarkt profiliert hat, zeigt den Zusammenhang von individueller Strategie, servicefreundlichen und effizienten Geschäftsmodellen und der stetigen Entwicklung des Firmenwertes auf. Dabei geht er auch auf das von ihm präferierte Modell des „Vollkunden-Konzeptes“ ein, welches Jungmakler von Beginn an verfolgen sollten.

Viele Firmengründer unterschätzen die Chancen, die sich aus dem gesetzlichen Verhältnis des Maklers als Sachwalter des Kunden ergeben.

Ein Vollkunden-Konzept verbunden mit passenden Maklerverträgen und -vollmachten sowie Servicevereinbarungen können die Rechte und Pflichten beider Seiten klarer definieren und so die Grundlage einer jahrzehntelangen guten und wirtschaftlich tragfähigen Kundenbeziehung sein.

„Dabei möchte ich junge Makler und Makler mit Veränderungswillen mit wirksamen Ideen unterstützen“, formuliert Schmidt das Ziel seines neuesten Buches.

Makler meint „Wir stehen mehr auf das Reiten auf der Welle“

In die Neuerscheinung haben Schmidt und der Herausgeber, das experten-netzwerk aus München zahlreiche Maklererfahrungen aufgenommen, die ihre Erfahrung zu speziellen Themen einer Maklerstrategie mit persönlichen Statements einfließen lassen. Die zitierten Makler, wie zum Beispiel Jochen Ried, **covero GmbH**, Bad Wörishofen, haben durch Beratungen von Schmidt ihre Strategie im Markt präzisiert oder neu positioniert. Ried hebt beispielsweise hervor: „Der technische und organisatorische Fortschritt wird mit und ohne uns weiter gehen. Die Frage ist, ob wir die Welle reiten oder von ihr überspült werden. Wir stehen mehr aufs Reiten.“

Norman Wirth, Vorstand des **AFW-Verbandes für Finanzdienstleister**, betont in seinem Vorwort zur Neuerscheinung, dass die umfassenden Betrachtungen, Analysen und Arbeitsanleitungen zu den Erfahrungen der Erfolgreichen eine spannende Anregung für viele Makler sein können. „Ich lege Ihnen die Lektüre gern ans Herz und wünsche viel Erfolg bei der Umsetzung der spannenden Anregungen in diesem Buch.“

Bilder: (1) © Suter Studio – stock.adobe.com (2) © Consulting & Coaching Berlin (3) © experten-netzwerk GmbH

Themen:

AfW-Verband, Analysen, Beratungspraxis, courtageunabhängige Vermittlungstätigkeit, Firmenneugründung, Maklervertrag, Norman Wirth, Peter Schmidt, Servicevereinbarung, Unternehmensnachfolge, Versicherungsvermittler, zertifizierter BAFA-Unternehmensberater

Anzeige

Alte Leipziger

Nachhaltigkeits-Bonus: Prämienbonus für Elektro-/Hybridfahrzeuge

Mitversicherung von Cyber- und Hackerangriffen auf die Fahrzeugsoftware als Vandalismus im **comfort-Tarif**

Social

Folgen Sie uns auf:



Anzeige

HANNOVERSCHER

Mission Maklerservice

BU: Gut beraten, bestens unterstützt – Mission Maklerservice

Die Hannoversche bietet ihre BU jetzt auch Ihnen als Vermittler an und unterstützt Sie mit einem persönlichen Ansprechpartner vor Ort. **Mehr »**

Anzeige

Alte Leipziger

Ein Grund zur Freude: Neue Haftpflicht-Tarife für das Heilwesen!

Zwei Produktlinien sorgen für individuellen Schutz bei Ärzten & Heilnebenberufen. Ärzte können in allen Berufsphasen abgesichert werden und es gibt Highlights für Apotheken. **Mehr Informationen! »**

Themendienst AssekanZoom

Die Stunde der Wahrheit im Versicherungsgeschäft »

Jul 28, 2021

Anzeige

expertenReport ONLINE

INTERview
360°-Grad-Blick: anlassbezogene, lebensphasengerechte Beratung

Jetzt kostenfrei lesen »

Immer online dabei – Ihr Gratis-Abo

IMMER UP TO DATE

Täglicher Newsletter und alle Ausgaben als E-Paper

Jetzt kostenfrei anmelden

E-Mail

Jetzt anmelden

Anzeige

HDI

Jetzt informieren!

ÜBER UNS

Die Kommunikationsprofis aus München sind Ihr unabhängiger und kompetenter Partner für eine zielgerichtete B2B-Kommunikation mit den Entscheidern der deutschen Versicherungsbranche.

ABO

Hier geht's zum Print Abo und zum gesamten Online Angebot des experten Report.

Kostenfreies Abo

KONTAKT

experten-netzwerk GmbH
Pelkovenstraße 81
80992 München
+49 89 2196122-0
team@expertenreport.de
Pressemeldungen bitte an:
news@expertenreport.de

MEDIADATEN

Unsere aktuellen Mediadaten für Werbetreibende, Presse und Partner finden Sie hier zum Download:

Mediadaten 2021

