

Gewinner Jungmakler Award 2013:

Die neue Generation demonstriert Kompetenz und Nachhaltigkeit

Gute und nachhaltige Beratung für den Kunden, moderne und solide Unternehmensführung – das verbinden die sechs Gewinner des Jungmakler Awards 2013 jeweils in ihren Maklerbetrieben. Sie beweisen Mut als Gründer oder Übernehmer und sind die würdigen Vertreter einer neuen Maklergeneration. Ganz oben stehen in diesem Jahr Tina Salovic als Neugründerin und Nicolas Vogt als Betriebsübernehmer: Sie sind die großen Gewinner des Wettbewerbs.



Von Christiane Pickert, AssCompact

Die Speaker's Corner der Leitmesse der Versicherungs- und Finanzbranche, der DKM in Dortmund, zeichnet sich traditionell durch große Namen und außergewöhnliche Persönlichkeiten aus. So waren auch in diesem Jahr Größen wie der ehemalige Vizekanzler Joschka Fischer, SAP-Mitbegründer Dietmar Hopp und Börsenexperte Dirk Müller zu Gast. Gleichzeitig ist die Speaker's Corner auch Schauplatz der vielversprechenden Zukunft der Branche. Bereits zum dritten Mal standen hier die Gewinner des Jungmakler Awards auf der Bühne. „Diese junge Generation der Vermittler beweist eine hohe fachliche Kompetenz, die das so wichtige Vertrauen der Kunden verdient“, so Dieter Knörrer, Initiator des Awards und Geschäftsführer der bbg Betriebsberatungs GmbH. Denn Qualität und Nachhaltigkeit in Beratung und Führung seien Anspruch der Branche. „Nur fachliche Kompetenz kann langfristig und nachhaltig zu geschäftlichem Erfolg führen und unser Branchenimage positiv verbessern“, betont Knörrer weiter.

Ausgeschrieben ist der Jungmakler Award in den Kategorien „Neugründung“ und „Betriebsübernahme“ für Versicherungsmakler, die nicht älter als 39 Jahre sind. Unterstützt und gefördert

wird der Wettbewerb von 35 Gesellschaften aus der Finanz- und Versicherungsbranche. Ziel ist es unter anderem, erfolgreiche und junge Makler ins Zentrum der Aufmerksamkeit zu rücken. Denn diese repräsentieren nicht nur die neue Generation der Branche, sondern setzen auch Anreiz und Ansporn für junge Menschen, den Schritt in die Selbstständigkeit in der Versicherungs- und Finanzbranche zu wagen. Der Award ist ein Qualitätssiegel und soll gleichzeitig dem drohenden Fachkräftemangel der Branche entgegenwirken.

Voraussetzung für eine Teilnahme ist neben dem Alter die Zulassung als Versicherungsmakler nach § 34d Abs.1 GewO. Außerdem dürfen die Bewerber höchstens fünf Jahre Geschäftsführer oder Inhaber ihres Unternehmens sein. Aus einer Anzahl von 129 hochklassigen Bewerbungen wurden 48 in die vier Regionalcastings in Berlin, Dortmund, München und Stuttgart eingeladen, von denen es 16 Jungmakler in den beiden ausgeschriebenen Kategorien ins Finale zum BundesCasting schafften. Dort konnten sie nochmals detailliert ihr Maklerunternehmen und ihre Philosophie dem kritischen Blick der Jury präsentieren. Diese setzte sich zusammen aus Jürgen Kempen, Leiter Maklervertrieb der Allianz, Frank



Tina Salovic



Nicolas Vogt

Kettnaker, Vorstand ALTE LEIPZIGER, Dieter Knörner, Geschäftsführer bbg, Günther Soboll, Vorstand Canada Life, Peter Ehlers, Geschäftsführer Das Investment, Stefan Ritter, Geschäftsführer IVV – Institut für Versicherungsvertrieb, Kai Müller, Vorstand HDI, Rolf Schünemann, Vorstand LV 1871, Dietmar Blasing, Vorstand VOLKSWOHL BUND, und Harry Johann Voss, Geschäftsführer VOMA GmbH. Für die Finalisten wurde es dann nochmals spannend, denn nach dem BundesCasting hieß es warten auf die DKM 2013. Am Donnerstag, den 24.10.2013, war es so weit: Die Gewinner wurden unter anerkennendem Applaus auf die Bühne gerufen.

Kategorie „Neugründung“: Mutiger Schritt in die Selbstständigkeit

Jungmaklerin 2013 in der Kategorie „Neugründung“ ist Tina Salovic mit ihrem 2009 gegründeten Maklerbetrieb WRV-Vita GmbH. Rund 900 Firmen aus ganz Deutschland zählt das Maklerunternehmen zu seinen Kunden. Die Kunden stammen hauptsächlich aus dem Baugewerbe. Das Unternehmen der gelernten Versicherungskauffrau und studierten Betriebswirtin betreut für die Betriebe hauptsächlich das Personengeschäft mit Schwerpunkt bAV und GGF-Versorgung, aber auch private Krankenversicherung, Rürup und Pflegeversicherung. Überzeugt hat die Jury unter anderem die sehr strukturierte Kundenarbeit mit klaren, verbindlichen Servicelevels und das hochprofessionelle Vertriebscontrolling, das auch immer wieder die Kundenzufriedenheit und Kundenbindung hinterfragt. Den Anspruch und die Qualität hochzuhalten ist für Tina Salovic selbstverständlich, denn: „Qualität hat sich bislang immer durchgesetzt und so wird es auch in unserer Branche sein. Ein guter Makler muss meiner Meinung nach vor allem Qualität bieten und eine Spezialisierung nach Kundenbranche oder auch eine fachliche Spezialisierung vorweisen.“



Tobias Tobisch

Spezialisierung ist auch das Kernelement des Unternehmens des zweitplatzierten Tobias Tobisch. Der Jungmakler lebt in Freiburg, in der Nähe der Schweiz. „Wir haben uns auf die Beratung von Grenzgängern spezialisiert – Grenzgänger sind Deutsche, die in Deutschland wohnen und in der Schweiz arbeiten“, beschreibt Tobisch die Grundidee seines Maklerbetriebs. Er

hat einen eigenen Grenzgänger-Informationssdienst, der auch eine jährlich neu aufgelegte hochwertige Broschüre umfasst. Die Jury würdigte, dass alle Themen rund um Krankenversicherung, Berufsunfähigkeit und betriebliche Altersversorgung kompetent analysiert und verarbeitet werden. Damit kann der Versicherungsmakler Tobisch seinen Kunden individuelle Lösungen

anbieten, die das komplexe Zusammenspiel und die nationalen Besonderheiten der bereits bestehenden Absicherungen und Ansprüche in der Schweiz und Deutschland berücksichtigen.



Daniel Nömayr

Daniel Nömayr, ein junger Versicherungsmakler aus Bayern, hat es bereits im vergangenen Jahr ins Finale und auf das Sieger-Treppchen geschafft. Der Versicherungsfachmann und Finanzwirt arbeitet mit vier Maklerkollegen in einer Bürogemeinschaft. Für die Jury ist dies einer der denkbaren Wege professioneller Arbeitsteilung für noch wachsende Maklerbetriebe.

Schwerpunkte Nömayrs sind die Absicherung biometrischer Risiken und Sachrisiken. Seine Zielgruppe beschreibt er selbst als „jeden, der es schätzt, für minimale Prämien maximale Absicherung zu erhalten. Und zudem jeden, der es verstanden hat, dass er bei einem Makler am besten aufgehoben ist.“ Für die Jury war ausschlaggebend, dass der Jungmakler professionell und in moderner, digitalisierter und sehr systematischer Form arbeitet.

Kategorie Betriebsübernahme: Erfolgreiche Verbindung von bewährten und neuen Wegen

Den ersten Platz in der Kategorie „Betriebsübernahme“ belegte in diesem Jahr Nicolas Vogt mit seinem 2009 übernommenen Maklerbetrieb WBV Finanzservice-GmbH. Zielgruppe des inhabergeführten Familienunternehmens sind Privathaushalte und Kleinunternehmer. Überzeugt hat die Jury unter anderem der systematische und einheitliche Beratungsablauf, der ein hohes Maß an Qualität garantiert. Außerdem stellt sich das Unternehmen des studierten Betriebswirts professionell auf veränderte Rahmenbedingungen im Maklermarkt ein. Vogt hat mit großem Interesse den Markt beobachtet und festgestellt: „Der Verbraucherwunsch nach echter, unabhängiger Hilfe in finanziellen Fragen kann von den im Markt überwiegend aktiven Produktverkäufern nicht erfüllt werden. So haben wir diese Marktlücke der ganzheitlichen Finanzberatung schon vor vielen Jahren entdeckt und seither erfolgreich besetzt.“



Michael Riederer

Fünf Mitarbeiter zählt die Versicherungs- und Finanzmakler GmbH von Michael Riederer, der den zweiten Platz erreicht hat. Das im Landkreis Cham angesiedelte servicestarke Maklerunternehmen sieht sich als Ansprechpartner für die heimische Wirtschaft. Dabei hat Riederer die Zielgruppe Sanitär, Heizung, Klima/Lüftung

und Elektro im Blick. Für diese Zielgruppe der Haus-technikunternehmer entwickelte das Maklerunternehmen exklusive Spezialkonzepte. Diese Fokussierung als Baustein der weiteren Entwicklung überzeugte die Jury. Daneben hob sie die effizienten internen Abläufe hervor und die Tatsache, dass der Jungmakler Riederer sein Unternehmen stetig weiterentwickelt, aktuell mit dem Neubau eines Bürogebäudes.



Kai Klapschus

Den dritten Platz erreichte Kai Klapschus mit seinem Maklerbetrieb in der Nähe von Bremen. Er hat das 1986 gegründete Familienunternehmen übernommen und sah die Herausforderung darin, „den gemeinsamen Weg zu finden zwischen dem Altbewährten und meinen neuen Ideen sowie die Einführung eines zeitgemäßen Verwaltungsprogramms nebst Prozessoptimierung.“ Das Ergebnis beeindruckte die Jury. Sie würdigte, dass das Unternehmen „online mit offline verbindet“. Klapschus gewinnt Kunden über Nischenprodukte, wie zum Beispiel Laubenversicherungen, online, aber auch offline als regional aktiver Makler. Die Betreuung erfolgt dann wieder jeweils offline. Außerdem nutzt Klapschus verschiedene Online-Instrumente wie Kundenbewertungen und soziale Medien. Für die Jurymitglieder ist Klapschus ein Makler, der dem hybriden Kunden der heutigen Zeit Rechnung trägt.

Die Gewinner des Jungmakler Awards 2013 können sich zu Recht freuen, „denn sie haben nicht nur bewiesen, dass sie mit viel Fachkompetenz die optimalen Lösungsansätze für ihre Zielgruppe erarbeiten, sondern sie stehen auch für den modernen Maklerbetrieb“, lobt Dieter Knörrer die jungen Vermittler. Dies gilt jedoch nicht nur für die Gewinner, sondern auch für alle Finalisten. Die Jungmakler lieferten sich ein Kopf-an-Kopf-Rennen und für manche Entscheidung der Jury war nur ein kleiner Aspekt ausschlaggebend.

Allein die Teilnahme am Wettbewerb war für viele Jungmakler inspirierend. So mussten sie für ihre Präsentation ihre eigene Unternehmensphilosophie kritisch beleuchten. Gleichzeitig unterstützt der Jungmakler Award alle Teilnehmer über den Wettbewerb hinaus. Sie erhalten eine Plattform zur Vernetzung – so zum Beispiel im Jungmakler Club, dem alle Teilnehmer beitreten können. Gleichzeitig haben sie die Chance, sich mit Entscheidern der Branche auszutauschen. Und der Wettbewerb bietet noch mehr: Für Teilnehmer des Wettbewerbs wurden spezielle Coaching- und Entwicklungstage angeboten. Junge Makler erhalten hier eine gezielte und individuelle Analyse ihrer unternehmerischen Situation.

Der Jungmakler Award ist damit eine große Chance für junge Vermittler, sich weiterzuentwickeln, Anerkennung zu erlangen und eine öffentliche Ehrung ihrer Arbeit zu erfahren. Auch die Branche gewinnt: Denn hier präsentiert sich die junge Maklerschaft, hoch motiviert und außerordentlich gut qualifiziert. ■

Wohin steuert der Berufsstand des Maklers?

Einschätzungen der Teilnehmer des Jungmakler Awards 2013

Die Zukunft gehört den Maklern. Der Markt fordert immer mehr eine unabhängige Beratung.

Tobias Tobisch

Die Zeiten der großen Provisionen sind vorbei. Der Markt wird sich mehr auf Netto-Tarife umstellen müssen.

Christine Schramm

Die Komplexität der Finanzbranche und der Versicherungslandschaft erfordert motivierte, qualifizierte und vor allem nachhaltige Beratung.

Sara Oschlies

In fünf Jahren ist der Markt ein komplett anderer als heute, mit neuen Reformen und Regulierungen der Politik.

Ludwig Meierin

Es wird die Großmakler auf der einen Seite und die Nischenmakler auf der anderen Seite geben.

Marco Schulz

In anderen Ländern werden Versicherungsvermittler mit Steuerberatern und Rechtsanwälten auf eine Ebene gestellt.

Lars Batschkus

Wir tun gut daran, unsere gesamte Außendarstellung und Außenwahrnehmung grundsätzlich zu verbessern.

Christiane Zorn

Den klassischen Einzelkämpfer sowie den Generalagenten wird es in Zukunft nicht mehr geben.

Michael Riederer

Trotz Internet und verschiedenen Vergleichs- und Sparangeboten wird die persönliche Beratung und vor allem Betreuung wieder immer mehr gewünscht.

Alexandra Kallmeier