

# VersicherungsJournal.de

Nachricht aus Markt & Politik vom 25.10.2013

## Die besten Nachwuchsmakler Deutschlands ausgezeichnet

**Gestern wurden auf der Finanz- und Versicherungsmesse DKM die Jungmakler und -maklerinnen des Jahres 2013 ausgezeichnet. Beste Neugründerin ist nach dem Urteil der Jury Tina Salovic, in der Kategorie Betriebsübernahme gewann Nicolas Vogt den ersten Preis.**

Mit dem Jungmakler-Award (<http://www.jungmakler.de/>) möchte Initiator und Organisator Dieter Knörrer, Geschäftsführer der BBG Betriebsberatungs GmbH (<http://www.bbg-online.de/>), „erfolgreiche und junge Makler ins Zentrum der Aufmerksamkeit rücken, um so mehr Nachahmer zu finden und damit dem drohenden Fachkräftemangel der Branche entgegenzuwirken“ (VersicherungsJournal 12.4.2013 (<http://www.versicherungsjournal.de/vertrieb-und-marketing/beim-jungmakler-award-gewinnen-alle-bewerber-115127.php>)). Das Projekt wird von zahlreichen Förderern (<http://drupal2.bbg-online.de/drupaladm/drupal712/jungmakler/foerderer>) aus der Finanz- und Versicherungswirtschaft unterstützt.

Die Awards wurden in diesem Jahr zum dritten Mal vergeben. Die Sieger wurden gestern auf der Fachmesse DKM (<http://www.die-leitmesse.de/>) in Dortmund ausgezeichnet. In den Kategorien Neugründung und Betriebsübernahme erhielten die Erstplatzierten jeweils 5.000 Euro Preisgeld, für die Plätze zwei und drei wurden 3.000 beziehungsweise 1.000 Euro vergeben.

### Die Elite von 129 Kandidaten

Die Preisträger wurden von einer Jury (<http://drupal2.bbg-online.de/drupaladm/drupal712/jungmakler/allgemeine-information>) nach einem gestaffelten Prüfverfahren ausgewählt. In der Endrunde waren noch 16 Finalisten (<http://www.jungmakler.de/node/42>) von 129 Bewerbern dabei.

Als beste Neugründerin eines Versicherungsmakler-Unternehmens wurde Tina Salovic, Geschäftsführerin der WRV-Vita GmbH (<http://www.wrv81.de/>) ausgezeichnet.

Das Spezialmakler-Unternehmen mit 900 Kunden hat seinen Schwerpunkt im Bauhaupt- und Baunebengewerbe. Der Betrieb zeichnet sich nach Ansicht der Jury durch klar definierte Serviceleistungen aus. Hervorgehoben wurde, dass ein Vertriebscontrolling installiert sei, das die Kundenzufriedenheit misst, und dass die Abläufe in einem internen Handbuch dokumentiert seien.



Jungmaklerin des Jahres Tina Salovic mit den Juroren (v.l.n.r.) Steffen Ritter, Dieter Knörrer und Günther Soboll (Bild: Meyer)

Den zweiten Platz beim Jungmakler-Award belegte Versicherungsmakler Tobias Tobisch (<http://www.grenzberatung.de/>). Der Spezialist für die Zielgruppe Grenzgänger wurde von der Jury für die Zielgruppenfokussierung gelobt.

Dritter Preisträger ist Finanz- und Versicherungsmakler Daniel Nömayr (<http://www.fvm-noemayr.de/>). Er belegte diesen Platz auch schon im Vorjahr (VersicherungsJournal 26.10.2012 (<http://www.versicherungsjournal.de/karriere-und-mitarbeiter/auszeichnungen-fuer-die-besten-nachwuchsmakler-deutschlands-113421.php>)).

### **Beste Betriebsübernahme**

Neben den Neugründern wurden auch junge Käufer beziehungsweise Übernehmer bestehender Maklerbetriebe ausgezeichnet.

In der Kategorie Betriebsübernahme belegte Nicolas Vogt, Geschäftsführer der WBV Finanzservice-GmbH (<http://www.wbv-vogt.de/>), den ersten Platz. Der Preisträger, der den Betrieb gemeinsam mit seinem Bruder vom Vater übernommen hat, hat die Jury mit einem systematischen Beratungsablauf überzeugt. Zu dem Erfolgskonzept gehöre ein ganzheitlicher Beratungsansatz, und dass sich der Betrieb professionell auf geänderte Marktbedingungen eingestellt habe.

Auch der Zweitplatzierte, Michael Riederer, Geschäftsführer der Berthold Riederer Versicherungs- und Finanzmakler GmbH (<http://www.riederer-chamerau.de/>), hat den Betrieb von seinem Vater übernommen. Das Unternehmen bedient mit fünf Mitarbeitern die Zielgruppen Heizung, Sanitär und Elektro.

Den dritten Platz belegt Kai Klapschus. Der Geschäftsführer der Klapschus Versicherungsservice GmbH (<http://www.kvs-versicherungsmakler.de/>) ist nach Meinung der Jury stark im Onlinevertrieb. Hervorgehoben wurde der Schwerpunkt Kleingarten-Versicherungen.

### **Zukunftssicherung erfordert Veränderungen**

Die Jungmakler würden zahlreiche Erfolgsfaktoren anwenden, die auch für manche „alte Hasen“ vorbildlich

sein könnten, sagte Jurymitglied Steffen Ritter, Geschäftsführer der Institut Ritter GmbH (<http://www.institutritter.de/>) und der IVV Institut für Versicherungsvertrieb Beratungsgesellschaft mbH (<http://www.ivv-beratung.de/>).

Er hob drei Bereiche hervor, die für den Erfolg von Vermittlerbetrieben von besonderer Bedeutung seien. Als erstes nannte er die Strategie. Sinnvoll seien Differenzierung oder Fokussierung.

Je spitzer ich in den Markt gehe, desto intensiver werde ich wahrgenommen.

Steffen Ritter, Geschäftsführer der Institut Ritter GmbH und der IVV Institut für Versicherungsvertrieb Beratungsgesellschaft mbH

Die Differenzierung könne zum Beispiel durch den Service erfolgen. Zur Fokussierung auf Zielgruppen sagte Ritter: „Je spitzer ich in den Markt gehe, desto intensiver werde ich wahrgenommen“. Bei den Jungmaklern sei der Trend zur Zielgruppen-Fokussierung klar erkennbar, das hätten sie den etablierten Berufskollegen oftmals voraus, sagte der Unternehmensberater.

Als weitere strategische Variante nannte Ritter die Kostenführerschaft. Doch Kunden, die über den Preis gewonnen würden, gingen leicht auch über den Preis wieder verloren. Daher sei dieser Weg nicht zu empfehlen.

Wer sich für keine der drei strategischen Optionen entscheide, sei der „toten Mitte“ zuzuordnen. Diese Nicht-Positionierung sei unrentabel und führe Vermittlerbetriebe in die Insolvenzgefahr, warnte Ritter.

### **Erfolgsfaktor Geben**

Als zweiten Erfolgsfaktor nannte der Unternehmensberater das Geben. Den Maklern empfahl er: „Werfen Sie“. Dazu zählte Ritter: „Wenn Sie empfohlen werden wollen, empfehlen Sie. Wenn Sie Nutzen ernten wollen, seien Sie nützlich“.

Als Beispiel nannte er, in einem eigenen Blog regelmäßige Impulse für die Zielgruppe herauszugeben und dabei auch eigene Kunden anderen Kunden zu empfehlen. Außer der eigenen Internetseite könnten dafür auch Xing und Facebook sinnvoll eingesetzt werden.

Als weitere Anregung nannte der Berater, Leistungen von Kunden in das eigene Leistungspaket übernehmen.

Automatismen machen Vertrieb zur Gewohnheit.

Steffen Ritter, Geschäftsführer der Institut Ritter GmbH und der IVV Institut für Versicherungsvertrieb Beratungsgesellschaft mbH

### **Gewohnheiten**

Als dritten Erfolgsfaktor im Vertriebsbüro nannte Ritter Gewohnheiten. Da nur 20 Prozent der Handlungen bewusste Entscheidungen seien, sei die Wirkung von Incentives entsprechend begrenzt. Als wesentlich wirkungsvoller sieht der Unternehmensberater es daher an, für die 80 Prozent der unbewussten Handlungen die Prozesse zu optimieren.

Als Ansatzpunkt nannte Ritter beispielhaft die Wiedervorlage, die seiner Erfahrung nach nur von sieben Prozent der Makler systematisch eingesetzt werde: „Investieren Sie in ein gutes Wiedervorlagesystem und wenden Sie es an!“

Zu einem Vertrieb mit System gehört nach Ansicht des Beraters, Beratung/Verkauf, Kundenservice und Terminierung zu vernetzen, die Abläufe zu definieren, zu automatisieren und zu dokumentieren. Die Innendienstmitarbeiter sollten zu Vertriebsassistenten entwickelt werden. „Automatismen machen Vertrieb

zur Gewohnheit,“ sagte Ritter.

Insgesamt ist nach seiner Beobachtung die Qualität im Vertrieb gestiegen. Es sei aber noch viel Luft nach oben vorhanden.

#### **Fortsetzung 2014**

Der Wettbewerb wird 2014 fortgesetzt. Bewerber können sich online registrieren (<https://www.myjungmakler.de/>).

Ritter kündigte an, dass bei der Neuauflage die Unterstützung der Teilnehmer noch intensiviert würde. Dadurch gelte mehr denn je, dass jeder Bewerber am Jungmakler-Award unabhängig vom Jury-Urteil ein Gewinner sei.

Claus-Peter Meyer (<http://www.cpmeyer.de>)

Das VersicherungsJournal ist urheberrechtlich geschützt. Das bedeutet für Sie als Leserin bzw. Leser: Die Inhalte sind ausschließlich zu Ihrer persönlichen Information bestimmt. Für den kommerziellen Gebrauch müssen Sie bitte unsere ausdrückliche Genehmigung einholen. Unzulässig ist es, Inhalte ohne unsere Zustimmung gewerbsmäßig zu nutzen, zu verändern und zu veröffentlichen.

**Kurz-URL:** <http://vjournal.de/-117088>