

# Wissenstransfer für Maklernachwuchs und neue Geschäftsmodelle

Dr. Peter Schmidt, Inhaber Consulting & Coaching Berlin

© Consulting & Coaching Berlin

**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 veränderten Markt an die Hand gibt. In neun Kapiteln mit über 120 Seiten 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 Handwerkszeug 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 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.

© Consulting & Coaching Berlin

## 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 die Herausgeber vom experten-report (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.“

#### **Pressekontakt:**

Dr. Peter Schmidt  
Telefon: +49.173.921 3333  
E-Mail: [info@cc-mit-ps.de](mailto:info@cc-mit-ps.de)

#### **Unternehmen**

Consulting & Coaching - Unternehmensberatung  
An den Schäferpfühlen 14  
16321 Bernau

Internet: [www.cc-mit-ps.de/](http://www.cc-mit-ps.de/)

#### **Über Consulting & Coaching - Unternehmensberatung**

Die Unternehmensberatung Consulting & Coaching – Unternehmensberatung mit dem PLUS - wurde 2013 gegründet und ist auf die Beratung von Versicherungsgesellschaften und mittelständischen Maklerunternehmen spezialisiert. Consulting & Coaching Berlin betreibt auch die Internetplattform „Marktplatz für Maklerbestände“. Maklern werden alle Rund-um-Services beim Verkauf und Kauf von Beständen und Firmen angeboten. Dazu gehören Bestandsbewertungen, die Moderation von Verkaufsverhandlungen und die Bereitstellung von spezifischen Unterlagen für den Bestandswechsel über <http://bestandundnachfolge.de>