

Sie lesen in: [Startseite](#) » [Nachrichten](#) » [Büro & Organisation](#)

◀ vorheriger Artikel

nächster Artikel ▶

Praktische Handlungsanleitung für junge und jung gebliebene Makler

24.1.2022 – Das soeben erschienene Buch „Neuer Kurs für Maklerunternehmen“ von Unternehmensberater Peter Schmidt ist eine anregende Mischung aus individueller Betrachtung, Analysen inklusive Corona-Folgen und praktischen Handlungsanleitungen. Jungen und jung gebliebenen Maklern präsentiert der Autor ein vielfältiges Themenspektrum, wie sie ihr Unternehmen an die aktuellen Herausforderungen anpassen können. Es reicht von Kosten sparenden Kooperations-Möglichkeiten bis hin zu Tipps, wie das perfekte Makler-Verwaltungsprogramm zu finden ist.

„Wer heute als Makler beginnt, sollte ein klares Bild davon haben, wie er sein kleines Unternehmen aufbauen will“, stellt Autor Peter Schmidt auf den ersten Seiten seines neu erschienenen Buches „Neuer Kurs für Maklerunternehmen“ fest. Was dabei zu bedenken ist, hat er auf 145 Seiten zusammengetragen.

Bei der Kundenberatung mit Kollegen kooperieren

Der Autor ist Inhaber der [Consulting & Coaching Berlin](#), einer Unternehmensberatung für Makler. Seine Erfahrungen hat er zu einer anregenden Mischung aus individueller Betrachtung, aktuellen Analysen inklusive Corona-Folgen und Digitalisierung sowie praktischen Handlungsanleitungen verarbeitet.

So wird der Leser in Kapitel drei „Strategie. Keine Kür – sondern Pflicht“ für das Thema „Kooperations-Möglichkeiten“ sensibilisiert. Immerhin ist noch jeder zweite Versicherungsmakler Einzelkämpfer in einem Betrieb mit maximal drei Mitarbeitern. Für die Umsetzung gibt es eine Checkliste mit 130 Hinweisen und Tipps zum Abschluss einer entsprechenden Vereinbarung mit Kollegen.

Wie wäre es, als Allroundmakler bei Bedarf den Kunden zusammen mit einem Spezialmakler zu beraten? Per Videokonferenz ist dies ohne Standortbindung möglich. Peter Schmidt geht davon aus, dass sich nicht zuletzt durch die anhaltende Coronakrise E-Kooperationen weiter rasant entwickeln werden. Solche Zeit und Kosten sparenden Kooperations-Möglichkeiten hätten Potenzial.

Das perfekte Makler-Verwaltungsprogramm finden

In den Kapiteln drei und vier stehen Organisation, Technik und Wirtschaftlichkeit im Mittelpunkt. Dazu zählt ein Abschnitt über „Die Suche nach dem perfekten Makler-Verwaltungsprogramm (MVP)“. Dabei mahnt der Autor zur Vorsicht im Umgang mit Studien. Sie geben keine Auskunft darüber, wie es den betreffenden Herstellern wirtschaftlich gehe und ob mit Weiterentwicklungen zu rechnen sei.

Anhand von drei Kurz-Beispielen von unterschiedlichen Maklerbetrieben illustriert Schmidt, dass für die jeweiligen Bedingungen und zukünftigen Anforderungen individuell das passende MVP ausgewählt werden sollte.

„Engagierte junge Firmengründer verstehen es oft sehr gut, die „klassischen Vermittlertugenden“ mit modernen Kommunikations- und Beratungsformen zu verbinden“, so Schmidt. „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.“

Notfallszenarien unbedingt durchdenken

Nicht nur die Jungen hat Schmidt im Blick, sondern ebenso die Junggebliebenen. In Kapitel sechs „Kunden von heute und morgen“ gibt er unter anderem Tipps, wie die Angst vor der Anonymität des Bildschirms abgebaut werden kann – bei Kunden wie beim Vermittler. Kapitel sieben ist speziell der „Unternehmens- und Veränderungskultur“ gewidmet.

Im letzten Kapitel „Früher an später denken“ reichen die Themen von der Nachfolgeplanung über Fehler beim Kauf oder Verkauf von Maklerbeständen bis hin zu Datenschutz oder Notfallszenarien. Zum Angebot an die Leser gehören dabei so spannende Fragen wie: Was würden Sie tun, wenn 50 Prozent Ihrer Gewerkekunden insolvent werden und ihre Verträge kündigen?

Persönlich und praxisgerecht

Die Broschur im DIN A4-Format ist übersichtlich gestaltet. Die zahlreichen den Fließtext ergänzenden Zahlen, Grafiken, Gerichtsurteile, Maklerzitate sind informativ. Die exakt 69 Verweise auf Quellen, Checklisten und so weiter im Internet „entlasten“ den Text und ersparen gleichzeitig die mühevolle Suche nach vertiefenden Informationen.

Obwohl der Autor die Schwierigkeiten des Makler-Berufs keineswegs unterschätzt, macht er Mut, sich selbstständig zu machen oder seinen Betrieb zu optimieren.

Lesetipp

Schmidt, Peter: Neuer Kurs für Maklerunternehmen, 145 Seiten, herausgegeben von der Experten-netzwerk GmbH 2021, ISBN 978-3-00-070983-8.

Das Buch ist im Direktvertrieb zum Preis von 20,00 Euro (europäisches Ausland 25,00 Euro) inklusive Umsatzsteuer, Porto und Versand erhältlich unter [diesem Link](#) erhältlich.

[Eva-Bettina Ullrich](#)

◀ vorheriger Artikel

nächster Artikel ▶

Wie beurteilen Sie diesen Artikel?

sehr interessant
 informativ
 unwichtig

Artikel-Werkzeuge für Sie

Diese Seite empfehlen

Schlagwörter zu diesem Artikel

[Coronavirus](#) · [Datenschutz](#) · [Digitalisierung](#) · [Direktvertrieb](#) · [Maklercourtage](#) · [Mitarbeiter](#) · [Strategie](#) · [Technik](#) · [Unternehmensberater](#) · [Verkauf](#) · [Versicherungsmakler](#)

Weitere Artikel der aktuellen Ausgabe

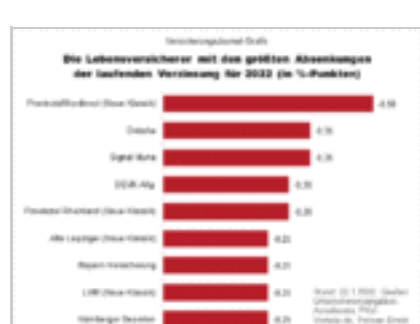
Was 2022 auf die Versicherungsbranche zukommt

Der Chefredakteur der Zeitschrift für Versicherungswesen, Marc Surminski, hat in diesem Jahr wieder einen (nicht ganz ernst gemeinten) Blick in die Zukunft gewagt. Er sieht für den Vertrieb, angezählte Sparten wie auch die handelnden Akteure überraschende Entwicklungen voraus. (Bild: Pixabay CCO) [mehr ...](#)



18 Lebensversicherer senken Überschussbeteiligung teils drastisch

(€) Bislang sind über fünf Dutzend Deklarationen für 2022 von Anbietern mit rund 85 Prozent Marktanteil bekannt. Auch mehrere Marktgrößen haben die laufende Verzinsung besonders stark abgesenkt. Wer um bis zu 0,50 Prozentpunkte reduziert hat und wer am meisten bietet. (Bild: Wichert) [mehr ...](#)



Haltelinie gerissen? 40-Prozentmarke bei Sozialabgaben gefallen

Der Informationsdienst Krankenkasseninfo.de hat nachgerechnet: Die SPD habe bereits jetzt ihr Wahlversprechen gebrochen. Mit harschen Worten reagiert der finanzpolitische Sprecher der SPD-Bundestagsfraktion, Michael Schrodri, auf die Vorwürfe. (Bild: Phototek) [mehr ...](#)



Reiserücktritt: Kostenlose Stornierung wegen außergewöhnlicher Umstände

Wegen der Unwägbarkeiten im Hinblick auf die Corona-Pandemie war ein Pauschalurlaub von seinem Reisevertrag zurückgetreten. Weil ihm der Reiseveranstalter nur einen Teil der Kosten zurückzahlen wollte, zog der Mann vor Gericht. (Bild: Pixabay CCO) [mehr ...](#)



Wenn über Operationsrisiken nicht ausreichend aufgeklärt wird

Der Bundesgerichtshof hat sich mit dem Umfang der ärztlichen Aufklärungspflicht vor einer beabsichtigten Operation befasst. Geklagt hatte eine Frau, der eine Kniegelenkprothese implantiert wurde. Dabei erlitt sie eine irreparable Nervenschädigung. (Bild: Pixabay CCO) [mehr ...](#)



Telis mit Veränderungen an der Führungsspitze

Die Unternehmensgruppe startet mit zwei Personalien in das neue Jahr. Das Tochterunternehmen GWVS wird künftig von nur einer Geschäftsführerin gelenkt. Bei der Dema soll ein neues Vorstandsmitglied für Wachstum sorgen. (Bild: Telis) [mehr ...](#)



Die besten Arbeitgeber 2022

Nicht nur Dax-Konzerne stehen in der Gunst ihrer Mitarbeiter, auch kleinere Unternehmen sind beliebt. Für die Firmen macht sich das bezahlt, denn sie werden als begehrte Diensttherapeuten wahrgenommen. Wer hier in der Versicherungswirtschaft punkten kann, zeigt ein aktuelles Ranking. (Bild: Pixabay CCO) [mehr ...](#)



Diese Artikel könnten Sie noch interessieren

Versicherungsmakler-Genossenschaft wächst weiter rasant

23.4.2015 – Die Vema e.G. hat auf ihrem Jahreskongress eine neue Kontaktbörse vorgestellt, die Schlagkraft der Berufsverbände diskutiert und „die besten Maklerbetreuer“ ausgezeichnet. [mehr ...](#)



Die neue Rolle des Vermittlers zwischen Kunde und Versicherer

5.5.2020 – Die Versicherungsbranche befindet sich im Umbruch. Produkte verändern sich, digitale Player steigen in den Markt ein. Wo wird in dieser Gemengelage die Kompetenz des Vertriebs am stärksten gebraucht und wo nur Zeit vergeudet? Ein Gastbeitrag des Digitalisierungs-Spezialisten Lukas Nolte. (Bild: privat) [mehr ...](#)



„Es gibt eine große Industrie rund um das Thema Bestandskauf“

3.6.2019 – Die Lesitas-Gruppe will 2019 verstärkt in den Erwerb von Versicherungsbeständen investieren. Welche Verträge für die Firma attraktiv sind und vor welchen Hürden Makler stehen, die verkaufen wollen, erklärt Lesitas-Chef Harald Kalthoff im Interview. (Bild: Lesitas) [mehr ...](#)



Signal Iduna bringt Cyber-Schutzschild auf den Markt

3.4.2018 – Zusammen mit einem Start-up hat der Versicherer einen Schutz gegen Cyberattacken mit drei Verteidigungslinien entwickelt. Zielgruppe für die Bausteinpolice sind kleine und mittlere Unternehmen. Auch für Makler könnte der Schutz interessant sein. (Bild: Signal Iduna) [mehr ...](#)



Erfolgsfaktoren für die Nachfolge im Maklerbetrieb

27.9.2017 – Die Sorge um die richtige Nachfolge-Regelung treibt viele, nicht nur ältere Makler um. Was zu beachten ist, damit sich die Übergabe für den abgebenden Vermittler auch lohnt, erläutern verschiedene Nachfolge-Spezialisten. (Bild: Pixabay CCO) [mehr ...](#)



Digsurance gibt Ausblick auf die Versicherung der Zukunft

6.6.2017 – Beim stark gewachsenen Treffen von Insurtechs und innovativen Versicherern wurden die wegweisenden Entwicklungen der Branche diskutiert. Auch dabei waren Gründer und Finanziers, die Einblick in ihre Pläne und Visionen gaben. (Bild: Flexperto) [mehr ...](#)



Assekuranz im Aufbruch

11.1.2016 – Um die Jahreswende haben eine Reihe von Versicherern und Assekuranz-Dienstleistern neue Weichen für ihre meist auf Expansion ausgerichteten Geschäftspläne gestellt. [mehr ...](#)

Themenbereiche

- [Versicherungen & Finanzen](#)
- [Markt & Politik](#)
- [Vertrieb & Marketing](#)
- [Unternehmen & Personen](#)
- [Karriere & Mitarbeiter](#)
- [Büro & Organisation](#)

Inhalte

- [Nachrichten](#)
- [Kurzmeldungen](#)
- [Kommentare](#)
- [Praxiswissen](#)
- [Podcasts](#)
- [Dossiers](#)
- [Medienspiegel](#)
- [Leserbriefe](#)
- [Extrablatt](#)
- [Bücher](#)
- [Kundeninformation](#)
- [Anzeigenmarkt](#)
- [Veranstaltungen](#)
- [Originaltexte](#)
- [Themenspezial](#)

Über den Verlag

- [Ansprechpartner](#)
- [Aktuelles über den Verlag](#)
- [Impressum / Über uns](#)
- [Datenschutz](#)
- [In eigener Sache](#)
- [Werbung schalten](#)
- [Mediadaten](#)
- [Aktuelles für Werbekunden](#)
- [Aktuelles für Stellenanbieter](#)
- [Mitarbeiter](#)
- [Autor werden](#)
- [Aktuelles für Autoren](#)

Leserservice

- [Kontakt](#)
- [Häufige Fragen](#)
- [VersicherungsJournal als Startseite](#)
- [Premium-Abo](#)
- [Nutzungsrechte erhalten](#)
- [Mitteilungen an die Redaktion](#)
- [Newsletter](#)
- [RSS](#)
- [Suchagenten](#)
- [Schlagwörter](#)
- [Mobilversion](#)
- [Cookie-Einstellungen](#)

