Jungmakler Award 2016: „Die Zukunft kann kommen!“

Es gibt ihn, den qualifizierten Nachwuchs! Zum sechsten Mal hat dies der Jungmakler Award unter Beweis gestellt, der auf der DKM drei aufstrebenden Nachwuchsmaklern verliehen wurde. Sie sind innovativ und wollen vieles anders machen. Trotzdem ist auch ihnen bewusst, dass damit das Nachwuchsproblem noch nicht gelöst ist.

Die Jungmakler des Jahres 2016 heißen Andreas Küffner, Dirk Becht und Matthias Fischer. Bis in die Endrunde des Wettbewerbs, das sogenannte BundesCasting, schafften es neben ihnen zwölf weitere hochqualifizierte und motivierte Nachwuchsunternehmer. Insgesamt hatten sich knapp 100 Jungmakler für die Teilnahme am Wettbewerb qualifiziert. Die Zahlen geben Hoffnung für eine Branche, die wie kaum eine andere um den Nachwuchs bangt. Deshalb hat die Initiative „Jungmakler Award“ auch im sechsten Jahr nichts an Wichtigkeit eingebüßt. Das Nachwuchsproblem lösen, dazu braucht es jedoch jeden Einzelnen. Und selbst die jungen Makler nehmen wahr, blicken sie auch noch so hoffnungsvoll in die Zukunft, dass sie es mittragen müssen: im Positiven wie im Negativen.

Von Toni Verena Seibert, AssCompact

Die Qualitäten des Berufs sichtbar machen

Viele der Finalisten sehen die Nachwuchsfrage als eine der großen Herausforderungen der Zukunft. Sie erwarten große unbetreute Bestände durch einen vermehrten Rückzug von Kollegen aus der Branche und bemerken gleichzeitig mit Sorge, dass sich immer weniger Menschen für den Beruf interessieren. BundesCasting-Teilnehmerin Laila Kümmelmann fasst das wie folgt zusammen: „Die Branche wandelt sich, aber leider noch nicht schnell genug (…). Diese Entwick-

lungsverzögerung gepaart mit dem fortbestehenden negativen Image sowie laufenden gesetzlichen Änderungen beeinträchtigt (…) die Begeisterung junger Leute für diesen Beruf.“ Sie sieht eine Lösung darin, die Qualitäten des Berufs in den Vordergrund zu stellen: „Die Herausforderung (…) ist also, den Maklerberuf als das zu kommunizieren, was er ist: ein kaufmännischer Beruf, der einen nicht an einen Schreibtisch fesselt, bei dem man helfende Hand für seine Kunden ist und gleichzeitig ein hohes Maß als selbstbestimmter Work-Life-Balance genießt.“

Erwartet wird auch, dass künftig trotz eines geringeren Wettbewerbes die Qualität der Beratung wichtiger wird. Dies sehen die Finalisten des Awards, die sich der eigenen Qualität durch ihren Erfolg im Wettbewerb momentan sicher sein können, jedoch eher als Vorteil für sich. Auch die Organisation wird dabei von Bedeutung sein, wie Christian Lühn gegenüber AssCompact betont: „Hier wird sich (…) noch einiges tun und meines Erachtens wird sich der Markt dann auf aufteilen auf große, gut durchorganisierte Maklerbüros.“

Ab auf die Bühne!

In Vorbereitung auf diese herausfordernde Zukunft war für alle Finalisten des Jungmakler Awards 2016 der Weg von der Bewerbung über die RegioCastings bis hin zur finalen Präsentation im BundesCasting auch unabhängig von einer Platzierung wertvoll. Viele schätzen besonders die Möglichkeit, sich und ihr Unternehmen von einer Jury beurteilen zu lassen, die aus einigen der erfahrensten Entscheidern der Branche besteht. Die Tatsache, dass man während des Wettbewerbsprozesses gezwungen ist, permanent über das eigene Unternehmen, seine Struktur, Philosophie und Organisation zu reflektieren, hat alle Teilnehmer weitergebracht. Holger Hegemann beschreibt diese Erfahrung für sein eigenes Unternehmen so: „Ich habe mir die GründerFinanz von außen und innen angeschaut. So intensiv habe ich es seit der Gründung nicht getan und dadurch wird einem auch bewusst, welche Schritte für die Zukunft besonders wichtig sind.“ Die künftige Teilnahme am Wettbewerb legt Hegemann unisono mit allen Finalisten auch anderen jungen Maklerkollegen ans Herz: „(…) man sieht, dass es viele tolle Jungmakler gibt und eine neue Generation nachkommt, die tolle Ideen und Werte vorantreibt. Die Zukunft kann kommen! Deshalb rate ich allen Jungmaklern: Ab auf die Bühne und zeigt, dass euer Unternehmen ein Teil der Zukunft ist. Je früher wir damit anfangen, desto besser!“ ■

NEU beim Jungmakler Award 2016

Die Preisgelder wurden in diesem Jahr erhöht. So erhielt der Erstplatzierte 10.000 Euro statt bisher 5.000. Erstmals gab es für den Gewinner einen vom Campus Institut finanzierten Hochschulstudienplatz „Finanzfachwirt/-in (FH)“ zu gewinnen. Es handelt sich um eine Gesamtqualifikation, bei der die Studierenden in allen Bereichen der Versicherungs-, Finanz- und Immobilienberatung ausgebildet werden. Neu seit diesem Jahr ist auch, dass Immobiliardarlehensvermittler sowie Immobilienfinanzierer am Wettbewerb teilnehmen können.

Die Finalisten des Jungmakler Awards 2016:

Adnan-Johannes Baltali, MSB – Ihr MaklerService
Dirk Becht, DIVM® Deutsche Immobilien Versicherungsmakler GmbH
Thomas Bedernik, ISH GmbH
Oliver Beicht, Beicht Assekuranz
Jörg Busse, Weser InvEst GmbH
Fausi Feriani, FinaCon Management Consulting
Matthias Fischer, Wolfgang Fischer Versicherungsmakler GmbH
René Handl, Zertinum GmbH
Holger Hegemann, GründerFinanz Hegemann e. K.
Kim Jordans, Leo Forsbeck | Versicherungsmaklerin Kim Jordans
Andreas Küffner, S5 – Die Finanzpartner GmbH
Laila Kümmelmann, LKV-Makler
Christian Lühn, DFP Deutsche Finanz Partner AG
Olga Mursajew, b2b protect GmbH
David Zahn, i-finance GmbH

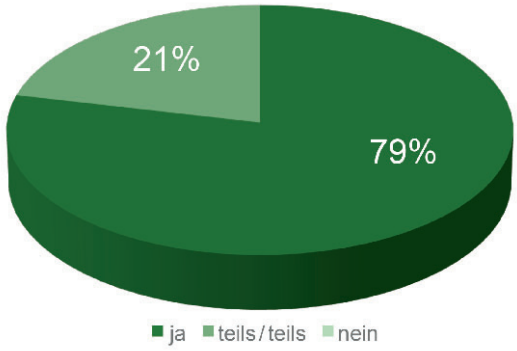
Digitalisierung, Regulierung, Vergütung – so gehen Jungmakler damit um

15 junge Makler haben es in die Endrunde des Jungmakler Awards geschafft. AssCompact hat sie zu ihren Erwartungen für die Zukunft befragt. Bei den Themen Digitalisierung, Regulierung und alternative Vergütungsformen wollen die Jungmakler einiges anders machen als ihre älteren Kollegen.

Näher dran an der digitalisierten Welt

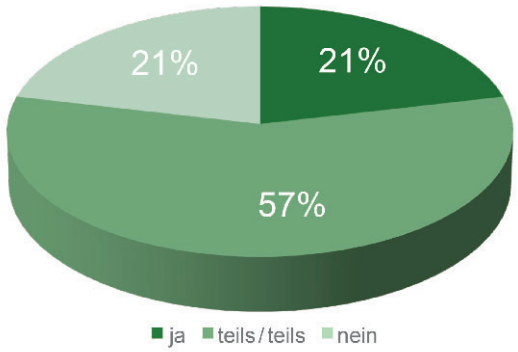
Digitalisierung ist ein großes Thema, besonders unter den Jungmaklern. Viele von ihnen sehen das Thema einerseits als eine der größten Herausforderungen für den Berufsstand, andererseits aber auch als Chance für die Nachwuchsgeneration. Mehr als drei Viertel der jungen Makler, die in der Endrunde, dem sogenannten BundesCasting, des Jungmakler Awards teilnahmen, geben an, dass sie versuchen, die Prozesse in ihrem Büro primär digital zu gestalten. Eine effiziente IT zu etablieren sowie moderne Kommunikationswege auch mittels der Neuen Medien zu nutzen, sehen einige der Jungmakler auch als etwas an, das sie besser machen wollen als ihre älteren Kollegen. Ein Großteil von ihnen hat bereits eine App für Kunden in der Planung. Gerade vor dem Hintergrund eines steigenden Kostendrucks sieht beispielsweise Adnan-Johannes Baltali keine Alternative, als den „digitalen Wandel“ im eigenen Unternehmen mitzutragen.

Ich versuche, die Prozesse in meinem Büro primär digital zu gestalten



Gleichzeitig sind sich die Jungen aber auch der Risiken bewusst, die die Digitalisierung mit sich bringen kann: Sie befürchten mehr Aufwand durch eine wachsende Bürokratisierung, komplexere Datenschutzmaßnahmen sowie Provisionskürzungen, die mit der Digitalisierung und einer zunehmenden Automatisierung einhergehen könnten. Selbst eine gewisse Gefahr durch Hackerangriffe auf sensible Daten wird als Risiko genannt. Dennoch finden die meisten, dass die Digitalisierung für sie eine Chance ist, weil sie als Jungunternehmer “näher dran sind an der digitalisierten Welt“. Holger Hegemann sieht noch einen weiteren Vorteil: ein wachsender Online-Sektor lässt auch Risiken entstehen, „die beraten werden müssen“. Olga Mursajew hebt die technischen Lösungen der InsurTechs hervor, die sie gar als Vorbild für ihre Arbeit betrachtet. Und Maklerin Kim Jordans nimmt noch eine andere Entwicklung wahr: „Trotz des digitalen Zeitalters kommen immer mehr junge Leute zu uns und lassen sich persönlich beraten.“ Sie ist überzeugt, dass der persönliche Ansprechpartner durch nichts zu ersetzen ist.

Die Regulierung und damit verbundene Anforderungen gehen nicht weit genug



Regulierung als Anstoß für positive Veränderungen

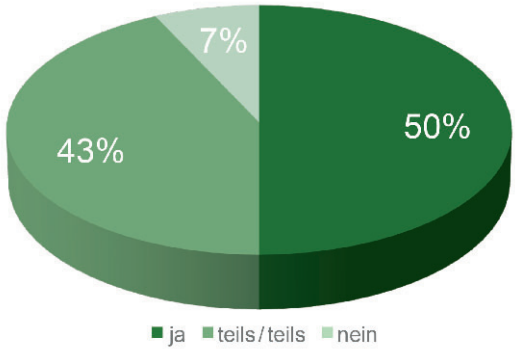
Die Jungmakler finden einhellig, dass regulatorische Veränderungen eine Herausforderung für den Beruf und auch ein potenzielles Risiko gerade für die junge Generation darstellen. René Handl sieht das größte Risiko darin, den “immer schneller werdenden Veränderungen“ nicht mehr Stand halten zu können. Und Christian Lühn treibt noch eine andere Angst um: „dass wir nicht von den ganzen Regularien (…) davongespült werden oder ich irgendwann die Lust am Beruf verliere.“ Laila Kümmelmann bestätigt das: „(…) gesetzliche Änderungen beeinträchtigen meines Erachtens die Begeisterung junger Leute für den Beruf.“

Viele sehen die Regulierung jedoch auch als Anstoß für positive Veränderungen auf dem Markt. Holger Hegemann hofft, dass sich dadurch die Beratungsqualität und somit auch das Ansehen der Branche bessert, und zwar dann, „wenn sich nur noch qualitativ hochwertige Berater durchsetzen und das reine Verkaufen der Vergangenheit angehört.“ Nur drei der Befragten stimmen zu, dass die Regulierungen nicht weit genug gehen.

Angst vor dem Kostendruck

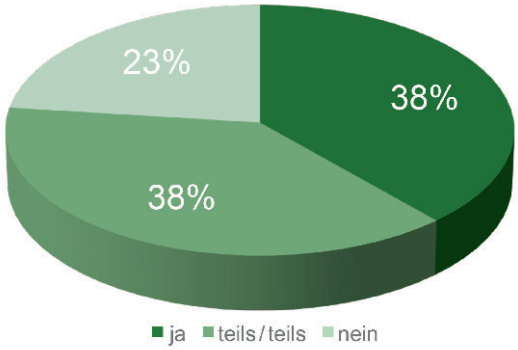
Die Einführung der neuen Vermittlerrichtlinie als Teil der Regulierungsmaßnahmen spaltet die befragten Jungmakler in ihrer Haltung dazu: Knapp über die Hälfte derjenigen, die es beim diesjährigen Wettbewerb bis ins BundesCasting geschafft haben, geben an, dass sie ihr gelassen entgegensehen. Die andere Hälfte hat in Bezug auf die Umsetzung der IDD eher gemischte Gefühle. Viele befürchten vor allem einen wachsenden Kostendruck durch Provisionskürzungen.

Der IDD sehe ich gelassen entgegen



Jörg Busse befürchtet, dass zu viel Regulierung den Nachwuchs am stärksten trifft: „Die größten Risiken sehe ich in den laufenden Änderungen des Gesetzgebers, der uns immer wieder Kürzungen und Pflichten auferlegt und somit vielen Jungmaklern die Chance nimmt, gerade in den ersten Jahren richtig Fuß zu fassen." Adnan-Johannes Baltali ist der Ansicht, dass junge Unternehmer sich an diese neue Situation, die die Regulierungsmaßnahmen mit sich bringen, schneller anpassen können und müssen: „Zielgruppenorientiertes Marketing und Kundenspezifikation, Nutzung moderner Medien und Ansätze sowie neuartige Vergütungsformen werden zunehmend wichtiger." David Zahn, der in seinem Unternehmen bereits überwiegend Honorarberatung anbietet, stellt auch den Handlungsbedarf seitens der Versicherer heraus, wenn die Produktvermittlung infolge eines Kostendrucks unattraktiver wird: „Die Branche muss sich also anbieterseitig fragen, wer in zehn Jahren deren Produkte unter die Verbraucher bringt. (…) Die Versicherer sind relativ schlecht, wenn es um Online-Marketing und User Experience geht." Für Makler sieht er die Lösung in der Umstellung auf das Honorarmodell.

Ich kann mir vorstellen, künftig mein Vergütungsmodell umzustellen



Honorarberatung wird trotz Skepsis umgesetzt

Einem Wandel in den Vergütungsformen stehen die Jungmakler in der Befragung jedoch eher skeptisch gegenüber. Mehr als ein Drittel der BundesCasting-Teilnehmer geben an, dass sie ihr Vergütungsmodell, wenn überhaupt, nur teilweise umstellen würden. Knapp 60% von ihnen beraten noch ausschließlich gegen Courtage. Die übrigen 40% der befragten Jungmakler beraten zusätzlich auch gegen Honorar. Darunter ist jedoch nur eine Person, bei der die Honorarberatung bereits überwiegt. Insgesamt ist die Vergütung und die finanzielle Situation bei Jungmaklern ein großes Thema. Einige der Befragten sehen die wirtschaftliche Situation als eines der Hauptrisiken an, mit dem junge Makler zu kämpfen haben. Adnan-Johannes Baltali findet, dass die nachfolgende Generation, die gerade erst dabei ist, sich ihre Existenz aufzubauen, besonders unter dem Kostendruck infolge von Provisionskürzungen zu leiden hat, und fügt hinzu: „Der Kostendruck erfordert effizientere Abläufe, und auch alternative Vergütungsformen werden hierbei eine wichtige Rolle spielen." Er setzt dabei in seinem Unternehmen neben der Provision auf „Honorar- und Mischmodelle sowie die Vergütung von kaufmännischen Leistungen".

Angesichts des positiven Innovationsdrangs vieler Jungmakler stellt sich die Frage, wie Versicherer und Kunden darauf reagieren. Die Frage, ob sie sich als Jungmakler von den Produktanbietern ernst genommen fühlen, bejaht zumindest die Mehrheit von ihnen. René Handl wünscht sich aber trotzdem, dass das Zusammenspiel zwischen Produktpartner und Makler in Zukunft besser klappt: „Bei einem großen Teil hat man nicht mehr das Gefühl einer vertrauensvollen Zusammenarbeit", sagt er. Und Kim Jordans rückt noch einen anderen Aspekt ins Licht: „Die Branche hat noch nicht so richtig verstanden, dass auch junge Frauen einen herausragenden Job leisten können." ■

JUNG MAKLER AWARD 2016

1. Platz

Andreas Küffner
S5 – Die Finanzpartner GmbH

„Ich möchte gegen den Strom schwimmen“

Der Jungmakler des Jahres 2016 ist der 30-jährige Andreas Küffner. Für sein Unternehmen möchte er den „vermeintlich negativen Trend“ in der Branche nutzen und vieles besser machen. Im Interview erklärt er, wie.

Wie sind Sie zum Maklerberuf gekommen und warum haben Sie sich dafür entschieden?

Ich bin ein Quereinsteiger – komme ursprünglich aus der Unternehmensberatung – und fand die Finanz- und Versicherungswirtschaft schon immer interessant. So habe ich mich mit meinem Partner Anfang 2014 dazu entschlossen, ein eigenes Maklerunternehmen in München aufzubauen. Die Branche zeigt sich mehr denn je in einem Umbruch – das ist die Chance für unser Konzept!

Was sind aus Ihrer Sicht die größten Herausforderungen für die Zukunft des Berufes?

Zum einen sicherlich der künftige Kommunikations- und Vertriebsweg. Ich gehe davon aus, dass bereits heute eine gute und ausgewogene Strategie aus On- und Offline-Beratung nötig ist. Der Mix und die Vielseitigkeit des Maklers werden ausschlaggebend für seinen Erfolg sein. Zum anderen sind die Entwicklung der Kapitalmärkte, die steigenden regulatorischen Anforderungen und gesetzliche Zwänge für uns Makler schwer einzuschätzen – was wiederum dazu führt, dass nur die flexiblen und anpassungsfähigen Maklerunternehmen in Zukunft erfolgreich sein werden.

Was sind aus Ihrer Sicht die größten Risiken für Sie als Jungmakler?

Die größten Risiken stellen wohl die gesetzlichen Regulierungen in unvorhersehbarem Rahmen dar. Zudem wird die Kapitalmarktentwicklung auch über das zukünftige Kundenverhalten entscheiden. Hier werden wir uns auf veränderte Situationen einstellen müssen.

Worin sehen Sie die größten Chancen und Vorteile als junger Makler?

Entgegen vielen herrschenden Meinungen, die Versicherungsbranche sei auf einem absteigenden Ast, sehe ich dies anders und möchte den vermeintlich negativen Trend für unser junges Unternehmen nutzen und gegen den Strom schwimmen. Jungunternehmer in der Versicherungsbranche, einschließlich des Maklerwesens, sind rar gesät – viele Maklerkollegen werden aus diversen Gründen in den nächsten Jahren nicht mehr aktiv sein. Dagegen steht eine Generation, zu der wir als Jungunternehmen gehören, die einen großen Bedarf an ungebundener qualitativ hochwertiger Beratung in Sachen Finanzen und Versicherungen hat.

Wenn Sie drei Wünsche für die Zukunft Ihres Unternehmens frei hätten, welche wären das?

1. gesundes Wachstum bis hin zu einem etablierten Maklerunternehmen
2. Wahrnehmung als Arbeitgeber mit sozialer Verantwortung
3. strategische Weiterentwicklung des Unternehmens bzw. des Geschäftsmodells mit hoher Innovationskraft

Was war Ihre Motivation, sich beim Jungmakler Award zu bewerben?

Zum einen kann diese Plattform PR-relevant genutzt und somit neues Vertriebspotenzial erschlossen werden. Weiter ist der Austausch mit den besten Jungmaklern Deutschlands interessant. Erfolgsmodelle, Arbeitsweisen und andere Zukunftsperspektiven geben Impulse für das eigene Unternehmen.

Das sagt die Jury:
„Er machte sich erst vor 2 Jahren mit einem anderen Unternehmensberater als Makler selbstständig. Seitdem legen sie Wert auf Strategie, Stabilität, Seriosität, Sicherheit und Service. Fokussiert hat er sich auf das gehobene Privatkundengeschäft und Firmenkunden. Hier konnten in kürzester Zeit, insbesondere in der bAV, beachtliche Umsätze erzielt werden.“

Was hat Ihnen der Wettbewerb unabhängig von einer Platzierung konkret gebracht?

Insbesondere fällt mir hier die Reflexion über das eigene Tun und Handeln ein. In den Jahren des Aufbaus waren wir ständig im „daily business“ zugange und hatten nun die Möglichkeit, durch die „Vogelperspektive“ den eigenen Businessplan zu reflektieren. Die Konfrontation mit den erreichten Zwischenzielen lässt uns für die Zukunft sehr positiv stimmen! ■

„Wir wollen unsere Prozesse kontinuierlich vereinfachen“

JUNG MAKLER AWARD 2016

2. Platz

Dirk Becht
DIVM® Deutsche Immobilien Versicherungsmakler GmbH

Dirk Becht, der Drittplatzierte vom letzten Jahr, ist beim Jungmakler Award 2016 auf den 2. Platz vorgerückt. Stillstand ist für ihn keine Option, das betont er im Interview. Sein Ziel ist deshalb auch, die Prozesse im Unternehmen für eine bessere Betreuung der Kunden kontinuierlich zu vereinfachen.

Was war Ihre Motivation, sich auch in diesem Jahr beim Jungmakler Award zu bewerben?

Letztes Jahr habe ich „nur“ den 3. Platz gemacht. Da ist also noch jede Menge Potenzial und Luft nach oben. Außerdem ist der Jungmakler Award eine sehr gute Möglichkeit, sich auch persönlich weiterzuentwickeln. Und natürlich kann ich bei der Jungmakler Initiative auch sehr viel zu unternehmerisch-strategischen Themen lernen. Mit jeder Begegnung hat mich das noch eine Stufe auf der Entwicklungstreppe hinaufsteigen lassen.

Das sagt die Jury:
„Er bietet neben speziellem Know-how auch echte Mehrwerte, indem er zum Beispiel in einer digitalen Übersicht das Prämien-Schaden-Verhältnis der Objekte aufzeigt und dadurch seine Kunden zu einem fairen Miteinander mit den Versicherungsunternehmen führt.“

Was sind denn aus Ihrer Sicht die größten Herausforderungen für die Zukunft des Berufes?

Zweifelsfrei steht ja wie in vielen Branchen das Zauberwort „Digitalisierung“ über den Veränderungsprozessen am Markt. Und ich bin überzeugt, dass der Makler mittelfristig die Wende vom Offline zum Online schaffen muss. Die Online-Profis werden immer mehr und immer stärker. Wenn man sich da nicht auf dem Laufenden hält und versucht, den neuen Medien gerecht zu werden, dann wird es schwierig: Die Kunden wollen ja ihre Dokumente online haben, zum Beispiel in App und sie fordern zunehmend die sofortige Verfügbarkeit aller Informationen. Der klassische Makler, der sagt: „Ich komme mal vorbei oder ich schicke Ihnen mal einen 6-seitigen Antrag zum Ausfüllen“, den, denke ich, wird es nicht mehr lange geben. Zumal neue Anbieter auf den Markt kommen, die die Möglichkeit geben, eine Police mit wenigen Klicks zu erhalten. Diesem Wettbewerb müssen wir Makler uns stellen.

Und worin sehen Sie die größten Chancen und Vorteile als junger Makler?

Als junge Makler und junge Unternehmer brennt in uns noch das Feuer der Begeisterung. Und dadurch ist es insbesondere in unserem Unternehmen so, dass unsere Mandanten jedes Jahr wieder große Entwicklungssprünge miterleben, die die Betreuung immer noch ein bisschen besser machen. Für unsere Mandanten feilen wir ständig an einer noch besseren Lösung. Und das ist spürbar. Stillstand ist für uns keine Option!

Was wollen Sie anders machen als die „alten Hasen“ unter den Maklern?

Für die Zufriedenheit unserer Mandanten gehen wir ständig neue Wege, probieren viel aus, experimentieren und testen neue Technologien, bis wir an einem Punkt sind, diese Neuerungen unseren Mandanten vorzustellen. Der Mehrwert unserer Geschäftspartner ist dabei immer ganz klar das Ziel. Jedes halbe Jahr machen wir einen Relaunch unserer Serviceangebote. Zum Beispiel vereinfachen wir die Schadenmeldung in diesem Rahmen kontinuierlich. Sie ist bei uns mittlerweile in nur drei Schritten möglich. Wir wollen unsere Prozesse kontinuierlich vereinfachen zum Wohl unserer Kunden. Das Ziel unseres täglichen Tuns ist das „Wow“ unserer Mandanten. Daran arbeiten wir täglich.

Und was schauen Sie sich von erfahrenen Maklern ab?

Das sogenannte Best-Practice-Verfahren ist ein auffallend tolles Modell, das wir immer wieder für uns nutzen. Mit einem Maklerkollegen, der sich ausschließlich auf Apotheken spezialisiert hat, haben wir uns schon einmal in Form einer 3-Tage-Hospitation in seinem Unternehmen intensiv ausgetauscht. Anschließend kam er dann zu uns. Das war toll, denn schneller kann man im Hinblick auf die Methoden und Abläufe, die jeder hat, nicht voneinander lernen. Unser Ziel ist es, diesen Austausch auch in Zukunft mit anderen Maklern weiterzuführen.

Wenn Sie drei Wünsche für die Zukunft Ihres Unternehmens frei hätten, welche wären das?

Ich wünsche mir noch mehr Zeit für Online-Marketing, noch mehr tolle Mitarbeiter und flexiblere Versicherer. ■

JUNG MAKLER AWARD 2016

3. Platz

Matthias Fischer
Wolfgang Fischer Versicherungsmakler GmbH

„Ich möchte Nischen finden und besetzen“

Matthias Fischer hat sich als Makler eine Nische durch seine Spezialisierung geschaffen: Er berät die Berufsgruppe der Pferdebehandler, darunter zum Beispiel Hufschmiede, Huftechniker, Pferdephysiotherapeuten und Pferdeheilpraktiker. Welche Chancen und Risiken diese Spezialisierung für ihn als Jungmakler birgt, erklärt er im Interview.

Was war Ihre Motivation, sich beim Jungmakler Award zu bewerben?

Ich hatte das Gefühl, dass ich letztes Jahr knapp an den Top 3 vorbeigeschrammt bin. Aber auch die Chance, sich mit Kollegen und Versicherern auf Augenhöhe auszutauschen, hat mir viel gebracht.

Wie sind Sie zum Maklerberuf gekommen und warum haben Sie sich dafür entschieden?

Eigentlich wollte ich ja nur ein paar alte Ski verkaufen ... Nachdem ich das erfolgreich getan hatte, habe ich meinem Vater über meinen Erfolg und meinen Spaß, den ich dabei hatte, berichtet. „Das mache ich jeden Tag“, war die Antwort meines Vaters, „willst du dir mal anschauen, was ich genau tue?“ Die gemeinsame Betriebsbesichtigung und die Risikoanalyse einer Schreinerei besiegelten dann sozusagen mein Schicksal.

Was sind aus Ihrer Sicht die größten Risiken für Sie als Jungmakler?

Insbesondere in meiner speziellen Zielgruppe, die der Pferdebehandler, glaube ich, dass ich wenige Kunden finden würde, die für eine Honorarberatung offen sind. Fällt das Courtagemodell, muss ich mich wahrscheinlich neu erfinden.

Und worin sehen Sie die größten Chancen?

Der größte Vorteil ist sicher, dass man noch nicht so stark in Mustern denkt. Man hat zu manchen Sachen noch keine gefestigte Meinung, ist einfach offener für Neues. Und man wagt auch mehr.

Wenn Sie drei Wünsche für die Zukunft Ihres Unternehmens frei hätten, welche wären das?

Ich würde mir begeisterte Kunden, begeisterte Mitarbeiter und begeisterte Versicherer wünschen.

Was wollen Sie anders machen als die „alten Hasen“ unter den Maklern?

Ich möchte Nischen finden und besetzen. Der „große Bauchladen“, den viele Kollegen herumschleppen, ist zwar auch eine Möglichkeit, aber meiner Meinung nach nicht die effizienteste.

Haben Sie ein Vorbild unter den erfahrenen Maklern und wenn ja, welches?

Es gibt sogar relativ viele Kollegen, die ich in bestimmten Teilgebieten bewundere: Michael Richthammer, bei dem ich nach meiner Ausbildung ein Praktikum absolviert habe, ist ein sehr guter Netzwerker. Hermann Hübner beeindruckt mich immer wieder durch seine pragmatische Herangehensweise – sei es als Kollege oder als Vorstand der VEMA e.G. Aber auch mein Vater ist ein Vorbild für mich, weil er auch mit über 60 Jahren immer auf der Suche nach neuen Ideen ist und sich dem Fortschritt in keiner Weise verschließt.

Das sagt die Jury:
„Für seine Zielgruppe hat er nicht nur spezielle Konzepte entwickelt, sondern spricht diese auch gezielt durch Kooperationen mit Schulen und über spezielle Internetseiten an. Er hat eine sehr effiziente Kundenkommunikation durch individualisierte Mailvorlagen und als Ergebnis ein fast papierloses Büro.“

Was sind aus Ihrer Sicht die größten Herausforderungen für die Zukunft des Berufes?

Das Image der Branche wieder herzustellen, ist die größte Herausforderung. Das verspricht aber auch den größten Profit, denn aus dem schlechten Image resultieren meines Erachtens alle Probleme, die wir haben. ■

Die Wegbereiter der Jungmakler

Sie sind jung, sie sind innovativ, sie sind erfolgreich … und sie haben Vorbilder. Die Jungmakler 2016 wären nicht dorthin gekommen, wo sie heute stehen, hätten sie sich nicht von verschiedensten Mentoren, Unternehmen oder besonderen Ideen inspirieren und leiten lassen. Sei es nun ein spezieller Maklerbetreuer, der immer mit Rat und Tat zur Seite steht und sogar Unterstützung bei der Akquise anbietet, wie im Fall von Oliver Beicht, oder der ehemalige Chef, wie bei Kim Jordans – es gibt viele Personen aus der Branche, von denen die Jungmakler lernen.

Respekt vor Maklern der älteren Generation

Holger Hegemann nimmt von seiner Ausbildungsagentur bei der Allianz mit, „wie eine vertrauensvolle Kundenbeziehung auf Augenhöhe aussieht“, und von Dr. Michael Ziegler von Marathon Finanz, „dass Authentizität und Empathie ein wichtiger Grundstein für Vertrauen sind“. Einige der Jungmakler, die es bis ins BundesCasting geschafft haben, nennen ebenfalls Namen. Der drittplatzierte Matthias Fischer hat gleich drei konkrete Vorbilder: Michael Richthammer, Hermann Hübner, Vorstand der VEMA e. G., sowie seinen Vater. Andere wiederum, darunter Fausi Feriani, haben von Unternehmen gelernt, bei denen sie vor der eigenen Selbstständigkeit tätig waren.

Für den Gewinner des Jungmakler Awards 2016, Andreas Küffner, hat allgemein jedes Unternehmen, „das gesund und marktadäquat wächst“ und einen „hohen Qualitätsanspruch in Beratung und Umsetzung“ widerspiegelt, eine Vorbildfunktion. Und im Falle von Olga Mursajew sind es gar die „benutzerfreundlichen Techniklösungen“ der InsurTechs, die sie in ihrem Berufsalltag inspirieren. Den Maklern der älteren Generation, die seit Jahrzehnten erfolgreich ihre Arbeit tun, spricht Adnan-Johannes Baltali seinen Respekt aus: „Sich immer wieder neuen Herausforderungen und Veränderungen zu stellen, Risiken einzugehen, sich von Rückschlägen nicht entmutigen zu lassen und weiterhin entschlossen seinen Weg zu gehen, ist sicherlich nicht immer einfach, spricht aber für diese Personen.“

Ein Wettbewerb – viele Gewinner

„Neue Ideen, andere Sichtweisen“ – auch das sind Dinge, die sich die Finalisten des Jungmakler Awards von ihren Vorbildern und älteren Kollegen abschauen. Auch während des Wettbewerbsprozesses, sagen sie, lernen sie viel durch Gespräche hinzu. Dazu zählen für sie auch die inoffiziellen mit den Jurymitgliedern, die sich immer wieder ergeben. Die Gelegenheit, sich vor der hochkarätigen Jury zu präsentieren und sich dabei kritisch mit dem eigenen Unternehmen auseinanderzusetzen, wird ebenfalls sehr gelobt. Sie nennen sie als einen Grund dafür, warum der Jungmakler Award auch unabhängig von einer Platzierung für sie Sinn hat.

Begleitung auch über den Award hinaus

Somit bestätigen sie, dass der Wettbewerb sein Ziel erreicht: eine Plattform zu bieten für Austausch und Weiterbildung und für die Wahrnehmung in der Branche. Deshalb begleitet das Institut für Versicherungsvertrieb die Jungmakler durch die Bewerbungsphase, organisiert Live-Webinare zu branchenaktuellen Themen sowie Treffen, auf denen sich die jungen Unternehmer austauschen können. Alle Teilnehmer des Wettbewerbs werden außerdem Mitglied im Jungmakler-Club, der ihnen den Makleralltag erleichtert, Hilfestellung für die Außendarstellung bietet und Tipps für die eigene Unternehmensstruktur liefert. Stolz können jedenfalls alle Teilnehmer sein. Das findet auch Finalistin Kim Jordans: „Die Anerkennung, die durch einen Top-15-Platz beim Jungmakler Award auf uns einregnet, ist einfach klasse.“ Und bestimmt nimmt auch die Jury etwas von den innovativen Ideen der Jungmakler mit in den Branchenalltag. ■

Die Jury des BundesCastings 2016 war namentlich:

Michael Bastian, Allianz
Frank Kettnaker, ALTE LEIPZIGER
Jens Hasselbächer, AXA
Frank Lamsfuß, Barmenia
Dieter Knörrer, bbg Betriebsberatungs GmbH
Konrad Schmidt, bbg Betriebsberatungs GmbH
Falko Struve, Continentale
Stephan Schinnenburg, ERGO
Prof. Dr. Matthias Beenken, Fachhochschule Dortmund
Olaf Engemann, Generali
Dietmar Willwert, InterRisk
Steffen Ritter, IVV Institut für Versicherungsvertrieb