

Berater, Topnews

"Das größte Problem für gebundene Vermittler wird langfristig der Kunde werden"

Stefan Liebig, Geschäftsführer der VFM Gruppe, über den Wechsel von der Ausschließlichkeitsorganisation (AO) in den Maklerstatus.

DAS INVESTMENT.com: Können Sie die zunehmende Unzufriedenheit der Ausschließlichkeitsvermittler und ihre Wechselbereitschaft in den Maklerstatus bestätigen?

Stefan Liebig: Die Unzufriedenheit und die Wechselbereitschaft nehmen nicht erst seit einigen Monaten zu. Seit vielen Jahren sind unsere Informationsveranstaltungen zum Thema "Wechsel in die Selbständigkeit" sehr gut besucht. Die Teilnehmer kommen zu großen Teilen von selbst auf uns zu. Meistens sind aktuelle Geschehnisse beim Versicherer, wie zum Beispiel Fusionen oder unpopuläre geschäftspolitische Entscheidungen der ausschlaggebende Grund.

DAS INVESTMENT.com: Mit welchen Problemen haben gebundene Vermittler zu kämpfen?

Liebig: Das größte Problem für gebundene Vermittler wird langfristig der Kunde werden. Die Verbraucher sind immer aufgeklärter und wissen, dass es für die eigenen Problemstellungen eine Vielzahl an Lösungsmöglichkeiten auf dem Markt gibt. Diesem Marktvergleich kann ein Einfirmenvertreter nicht standhalten. Das Internet bietet zwar einen Überblick und für einfache Sparten auch eine Abschlussmöglichkeit, aber für qualifizierte Beratung und langfristige Betreuung sind Menschen glücklicherweise unersetzbar. Der unabhängige Vermittler, egal ob Makler oder Mehrfachagent, vereint diese Vorteile und wird hier langfristig die Nase vorn haben.

DAS INVESTMENT.com: Und wie sind die Karrierechancen der AO-Vermittler als Makler?

Liebig: Einfirmenvertreter, die unternehmerisch denken und handeln und zudem gute Verkäufer sind, werden als Makler oder Mehrfachagent noch erfolgreicher werden. Für den Umstieg ist es von großer Bedeutung, seinen Kundenstamm über viele Jahre gut zu kennen. Der Kunde sollte erste und letzte Instanz aller unternehmerischen Entscheidungen sein. Das gilt auch für einen Wechsel von der Ausschließlichkeit in die Unabhängigkeit. Die breite Zustimmung der langjährig betreuten Kunden ist das A und O für eine erfolgreiche Karriere als Makler oder Mehrfachagent.

DAS INVESTMENT.com: Brauchen AO-Vermittler, die in den Makler-Status wechseln wollen, Zusatzqualifikationen?

Liebig: Freiheit hat natürlich auch teilweise ihren Preis. Als Makler oder Mehrfachagent sind

DAS INVESTMENT.COM

Qualifikationen im Bereich IT, Marktüberblick, Marketing, und Unternehmensführung unerlässlich. Diese Leistungen müssen in der Unabhängigkeit selbst erbracht werden. Man ist schließlich eigener Herr im Haus. Gerade in der Phase des Umstiegs wird man jedoch kaum die Zeit dafür finden, sich diese Kompetenzen anzueignen. Ein Partner, der den Rücken freihält und damit die Möglichkeit einräumt, sich Zug um Zug in diese Kompetenzen einzuarbeiten, ist für einen erfolgreichen Umstieg notwendig.

DAS INVESTMENT.com: Wo sehen Sie die größten Anlaufschwierigkeiten beim Schritt in den Makler-Status?

Liebig: Die größte Schwierigkeit besteht in der finanziellen Unterdeckung in den ersten beiden Jahren nach dem Umstieg. Langfristig rechnet sich ein Umstieg jedoch sowohl persönlich als auch betriebswirtschaftlich.

DAS INVESTMENT.com: Was können wechselwillige Vermittler selbst zur Lösung dieser Probleme beitragen und wo brauchen sie Unterstützung?

Liebig: Der Umstieg zum Makler oder Mehrfachagenten bedeutet eine neue Existenz. Wie in anderen Branchen auch bedarf es für einen solchen Schritt einer soliden Liquiditäts- und Finanzierungsplanung. Wir haben die Erfahrung gemacht, dass Kollegen ohne finanziellen Puffer den Schritt in die Unabhängigkeit tunlichst vermeiden sollten. Ohne Eigenkapital ist dieser Schritt nicht machbar. Mit dieser Wahrheit halten wir auch in den Gesprächen mit interessierten Kollegen nicht hinterm Berg, auch wenn wir mit unserem Starthilfekonzert einen Großteil der finanziellen Unterdeckung abfedern können.

Hintergrundinfo: Die VFM-Gruppe ist seit Mitte der 90er Jahre darauf spezialisiert, Ausschließlichkeitsvermittler beim Schritt in die Unabhängigkeit zu unterstützen. Mittlerweile sind 60 Beschäftigte für über 360 Vertriebspartner im Einsatz. VFM bietet Umsteigern aus der Ausschließlichkeit Direktanbindungen zu über 70 Gesellschaften, verschiedene Dienstleistungen, Deckungskonzepte sowie finanzielle Starthilfe.

Autor: Svetlana Kerschner

Dieser Artikel erschien am 22.11.2013 unter folgendem Link:

<http://www.dasinvestment.com/berater/news/datum/2013/11/22/das-groesste-problem-fuer-gebundene-vermittler-wird-langfristig-der-kunde-werden/>

Informationen für Finanzprofis: www.dasinvestment.com

Investmentfonds • Geschlossene Fonds • Versicherungen • Alternative Investments • Zertifikate • Märkte • Grünes Geld • Berater • Recht & Steuern • Immobilien

© Fonds & Friends Verlagsgesellschaft mbH