

„Wir unterstützen ratsuchende Vermittler“

INTERVIEW Der Pegnitzer Maklerverbund VFM begleitet Ausschließlichkeitsvermittler in die Selbstständigkeit als Makler. Geschäftsführer Stefan Liebig berichtet, warum Makler unternehmerischer denken müssen als Ausschließlichkeitsvermittler und wieso sich der „Schritt in die Freiheit“ lohnt.

Was sind die größten Hürden beim Umstieg?

Liebig: Die größte Hürde in der Anlaufphase besteht darin, mögliche Einkommenseinbußen aufgrund zunächst fehlender Bestandseinnahmen zu überbrücken. Nebst entsprechendem Eigenkapital und gegebenenfalls monetärer Planungssicherheit, wie wir diese auch anbieten, bedarf es folglich von Beginn an einer festen Liquiditäts- und Finanzierungsplanung, damit der Startsprung hin zum rentablen Maklerbetrieb gewährleistet ist. Anlehnend hierzu bringen eine Reihe von komplexen Punkten – wie unter anderem Beendigung Agenturvertrag, Aufbau und Ausstattung des Maklerbetriebs, Produkt-Know-how, Geschäftsabwicklung mit Gesellschaften, bisheriger Kundenbestand, bestehendes Versorgungswerk beziehungsweise Ausgleichsanspruch – einige Fragen mit sich, die es vorab unbedingt zu lösen gilt.

Wie genau unterstützen Sie die Vermittler auf ihrem Weg?

Liebig: Bereits im Vorfeld unterstützen wir ratsuchende Vermittler bei der Entscheidungsphase, indem wir ihnen durch unseren selbst entwickelten Renta-Check aussagekräftige Planzahlen an die Hand geben sowie darüber hinaus mit Empfehlungen und Praxiswissen zur Seite stehen. Sollte ein Wechsel einträgliche Perspektiven bieten, erhält der interessierte Vermittler im nächsten Schritt idealerweise unsere umfassende Unterstützung wie Begleitung beim Weg in die Unabhängigkeit – rechtlich, finanziell, technisch und natürlich auch fachlich wie organisatorisch. Mit Blick auf Expertise wie Erfahrungsschatz bietet der Austausch der Verbundpartner untereinander einen zusätzlichen unterneh-



Stefan Liebig: „Unabhängig von Produktsparten und Versicherern ermöglicht der Maklerstatus die Umsetzung eigener unternehmerischer Strategien.“

merischen Mehrwert, der in dieser Form einmalig ist. Von Alltagsgeschäftsfragen bis hin zu komplexen, betriebswirtschaftlichen Angelegenheiten profitieren Verbundpartner an dieser Stelle vom gegenseitigen Rückhalt wie Meinungsaustausch.

Inwieweit müssen Makler „unternehmerischer“ denken als Ausschließlichkeitsvermittler?

Liebig: Zunächst bedeutet ein solcher Umstieg grundsätzlich nichts anderes als Aufbau einer neuen Existenz bei unternehmerischer Freiheit wie steigenden Herausforderungen in allen Bereichen. Allein hieraus lässt sich erkennen, dass ein unabhängiger Makler wesentlich intensiver unternehmerisch denken sollte als ein gebundener Vermittler. Dies fängt in Bezug auf die Thematik Nachfolgeregelung mit der rich-

tigen Rechtsform des Unternehmens an, geht über die notwendig unternehmerischen Investitionen in IT, Personal, Marketing oder Vertriebsunterstützung beziehungsweise Prozessoptimierung weiter und setzt sich mit strategischen Unternehmensfragen zur Einkunfts- beziehungsweise Qualitätssicherung fort.

Auch für Makler wird das Geschäft durch Regulierung und Niedrigzins immer herausfordernder. Wieso sollten Ausschließlichkeitsvermittler umsteigen?

Liebig: Unbestritten betreffen genannte Schlagworte die gesamte Versicherungsbranche – demnach ebenso Makler wie Ausschließlichkeitsvermittler. Hierbei steht außer Frage, dass Makler nach dem Recht nicht gebunden sind und demnach unternehmerisch frei auf Marktveränderungen reagieren können. Unabhängig von Produktsparten und Versicherern ermöglicht der Maklerstatus die Umsetzung eigener unternehmerischer Strategien – dies idealerweise in Kooperation mit einem Verbund wie Dienstleister. Währenddessen sind gebundene Vermittler zumindest in Teilen abhängig davon, wie der eigene Versicherer auf die angesprochenen Anforderungen reagiert. Diesem Umstand geschuldet, spüren wir derzeit speziell bei unternehmerisch gut aufgestellten, erfahrenen Ausschließlichkeitsvermittlern ein intensives Nachdenken über die eigene berufliche Perspektive. Daneben wird das zunehmend hybride Kundenverhalten mutmaßlich dazu führen, dass verstärkt Makler aufgrund besprochener Unabhängigkeit wie Kompetenz digital und/oder persönlich hinsichtlich Ratschlag aufgesucht werden.

Das Gespräch führte **Julia Böhne**, Cash.