

AssCompact

Sonderdruck

Das Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement

»» Jungmakler Award 2018



Die Jungmakler 2018

Rainer Schamberger (2. Platz),
Dirk Becht (1. Platz),
Daniel Ivaković (3. Platz)

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

der Jungmakler Award feierte in diesem Jahr bereits seinen achten Geburtstag. Und wenn sich der Award 2018 auch in einem neuen, modernen Gewand präsentiert hat, so hat sich doch die eigentliche Quintessenz des Branchenwettbewerbs seit seiner Geburtsstunde nicht verändert. Heute wie damals hat es sich der Jungmakler Award zum Ziel gesetzt, den Branchennachwuchs intensiv zu fördern und zu prämiieren, und trägt so aktiv dazu bei, das Image der Versicherungs- und Finanzwirtschaft langfristig positiv zu gestalten.

Denn auch wenn Digitalisierung in aller Munde ist, so ist und bleibt doch der Nachwuchs die Zukunft unserer Branche. Und wenn man diese anhand der diesjährigen Wettbewerbsteilnehmer messen wollte, sieht sie sehr gut aus. Clevere Geschäftsmodelle, leidenschaftliche Unternehmer und moderne Prozesse zeichnen die Teilnehmer des Jungmakler Awards 2018 wieder aus. Insgesamt 14 Bewerber hatten es in diesem Jahr bis ins Finale geschafft, die Preisverleihung fand wieder im feierlichen

Rahmen der DKM, dem wohl wichtigsten Branchentreff, statt – ein passender Ort, um der Branche die frischgebackenen Gewinner zu präsentieren.

Die Finalisten hatten es der Jury aus hochkarätigen Entscheidern der Branche wieder nicht leicht gemacht. Sie zeigte sich nachhaltig beeindruckt von der Leidenschaft der jungen Unternehmer und der Vielfalt der Geschäftsmodelle. Gewonnen haben in diesem Jahr mit Dirk Becht, Rainer Schamberger und Daniel Ivakovic drei Vermittler, die sich in ihrem jeweiligen Unternehmen auf eine sehr kompakte Zielgruppe fokussieren und so ihre professionelle Nische für sich gefunden haben.

Ich lade Sie herzlich dazu ein, die diesjährigen Gewinner auf den nächsten Seiten ein wenig näher kennen zu lernen. Lassen Sie sich anstecken von der Leidenschaft, die von diesen jungen Maklern ausgeht. Denn sie sind die Zukunft der Versicherungs- und Finanzbranche.



Konrad Schmidt

Konrad Schmidt
Geschäftsführer der
bbg Betriebsberatungs GmbH und
Mitinitiator des Awards

Herzblut und Köpfchen – Der Award und seine Kandidaten



Reihe oben (jeweils v.l.n.r.): Rainer Schamberger, Anja Döring, Dirk Becht, Miriam Pöllath, Dimitri Ratke, Martin Krippner. Reihe Mitte: Sven Nolden, Bastian Semmler, Daniel Ivakovic, Christin Descher. Reihe unten: Kay B. Rogalla, Marie Christina Schröders, Sabine Burk, Dr. Martin Hemm.

Ein hohes Maß an Leidenschaft und Unternehmergeist zeichnet die diesjährigen Finalisten des Jungmakler Awards aus. Und damit passen sie genau zu dem Wettbewerb, der seit acht Jahren gerade diese Eigenschaften in seinen Teilnehmern fördert. Denn mit der Zulassung zum Wettbewerb haben die Kandidaten automatisch Zugang zu den Vorteilen den Jungmakler Clubs: Hier können sie sich weiterbilden und vernetzen, weiterentwickeln und austauschen. Jungmakler profitieren auch von der Selbstreflexion. Im Rahmen der beiden Castings stellen sich die Kandidaten vor und präsentieren ihr Geschäftskonzept – manchmal zum ersten Mal. Das Feedback, das die jeweilige Jury den Kandidaten auf den Weg gibt, bedeutet oft wertvollen Input für die weitere unternehmerische Entwicklung.

Und auch die Preise des diesjährigen Jungmakler Awards können sich sehen lassen. 2018 erhielt der Erstplatzierte Dirk Becht ein Preisgeld von 10.000 Euro sowie einen Bildungsgutschein der Deutschen Makler Akademie gGmbH im Wert von 1.000 Euro. Der zweite Platz von Rainer Schamberger war mit einem Preisgeld von 5.000 Euro dotiert. Zudem wurden ihm ein Gutschein für die Teilnahme an den Entwicklungstagen* des Instituts Ritter und 500 Exemplare einer individualisierten Kundenzeitung von V-aktuell überreicht. Der Drittplatzierte Daniel Ivakovic konnte sich über 3.000 Euro sowie einen Gutschein des CAMPUS INSTITUT für das Studium Finanzfachwirt/-in (FH) freuen.

Die Finalisten des Jungmakler Awards 2018

Dirk Becht, DIVM® Deutsche Immobilien Versicherungsmakler GmbH
 Sabine Burk, Max Gaisreiter Versicherungsmakler
 Christin Descher, Christin Descher Verantwortungsvolles Finanzmanagement
 Anja Döring, KVoptimal.de GmbH
 Dr. Martin Hemm, Hermann & Hensel Versicherungsmakler GmbH
 Daniel Ivakovic, DI Wirtschaftsberatung GmbH
 Martin Krippner, versicherDich GmbH
 Sven Nolden, Wulff & Partner GmbH
 Miriam Pöllath, Asistencia – die Antrags-Nanny
 Dimitri Ratke, rs Maklerkontor
 Kay B. Rogalla, OPTIMA GmbH Finanzdienstleistungen
 Rainer Schamberger, Rainer Schamberger | Versicherungsmakler für das Handwerk
 Marie Christina Schröders, SaFiVe GmbH & Co. KG
 Bastian Semmler, Maklerkanzlei Semmler & Steffens GmbH

„Mein Ziel: Weg vom ‚Zufrieden‘ – Hin zum ‚Begeistert‘“

Dirk Becht ist der Gewinner des Jungmakler Awards 2018. Der „Wiederholungstäter“ überzeugte die Jury durch sein klar durchdachtes Unternehmenskonzept. Im Fokus steht bei Dirk Becht vor allem seine klar definierte Zielgruppe, aber auch seine Mitarbeiter sind für ihn der Schlüssel zum Erfolg.



Herr Becht, Sie sind erfolgreicher Jungmakler – warum wollten Sie ursprünglich diesen Beruf ergreifen?

Aus der Ausschließlichkeit kommend war für mich schnell klar: So kann es nicht weitergehen. Die Geschäftspartner haben ein Recht auf eine unabhängige Beratung und ich als Berater habe nun unendlich viele Möglichkeiten, Mandanten ideal zu beraten.

Was sind die schönsten Seiten an Ihrem Beruf?

Was gibt es denn Schöneres, als einen skeptischen Kontakt zum Interessenten zu wandeln und ihn anschließend zu einem begeisterten Mandanten zu machen? Das ist für mich nur einer der vielen guten Gründe, warum ich mich immer jeden Tag aufs Neue freue, diesen schönen Beruf ausüben zu dürfen.

Inwiefern hebt sich Ihr Geschäftsmodell von dem Ihrer Konkurrenten ab?

Derzeit ist uns kein Unternehmen bekannt, das wie wir einen solch spitzen Fokus auf das Schadenmanagement für Hausverwaltungen hat. Unsere Mandanten sind „nur“ Hausverwaltungen. Wir nehmen keine anderen Mandate an. Nur Hausverwalter. Punkt.

Wie würden Sie Ihre Zielgruppe beschreiben?

Unsere Zielgruppe arbeitet oft treuhänderisch als Dienstleister. Das tun wir auch. Und das bedeutet, dass wir grundsätzlich bereits ein sehr ähnliches Verhältnis und Erwartungen haben wie unsere Mandanten. Diese Konstellation lässt die Zusammenarbeit unter einem besonders guten Stern stehen.

Was sind die wichtigsten Stellschrauben, um in der Branche erfolgreich zu sein?

In einem Wort: Positionierung. Häufig erlebe ich, dass die Positionierung nicht glasklar geklärt ist. Und es ist erwiesen, je klarer die Positionierung, desto schneller kann ein Unternehmen an Fahrt aufnehmen.

Was sind Ihre wichtigsten beruflichen Ziele für die nächsten Jahre?

Unser Ziel ist es ganz klar, die Kundenzufriedenheit immer weiter zu steigern – weg vom „Zufrieden“ hin zum „Begeistert“. Denn schließlich werden wir als Makler nach Kundenzufriedenheit bezahlt. Weiterhin sind Mitarbeiter das A und O. Ohne Mitarbeiter kein Unternehmertum, so viel steht fest. Darum liegt mein Fokus in den nächsten Jahren insbesondere auf dem Thema Personal. Digitalisierung ist zwar ein schönes Wort – Automatisierung ist aber ein viel nachhaltigerer Begriff, den es zu untermauern gilt. In vielen Bereichen haben wir in unserem Unternehmen damit bereits begonnen und freuen uns über jede Aufgabe, die wir vollautomatisiert als erledigt abschließen konnten.

Sie haben ja 2018 bereits zum dritten Mal beim Jungmakler Award mitgemacht – was war Ihre Motivation, sich erneut zu bewerben?

Zum einen war ich neugierig auf die Kollegen und ihre neuen Ideen, zum anderen ist es auch immer der kleine Nervenkitzel einer Wettbewerbssituation, der mir durchaus Spaß macht und zu Höchstleistungen anspornt. Als Jungmakler-Wiederholungstäter kann ich berichten, dass insbesondere die Beschäftigung mit dem eigenen Unternehmen eine auffallend gute Investition darstellt. ■

„Ich bin Problemlöser, Ansprechpartner und Unterstützer“

Der zweitplatzierte Rainer Schamberger verfolgt eine starke Spezialisierung: Er entwickelt Spezialkonzepte für das Handwerk. Der 28-Jährige setzt sich intensiv mit seiner Zielgruppe auseinander und legt besonderen Fokus auf seine persönliche und unternehmerische Entwicklung.

Was ist für Sie das Schönste am Maklerberuf?

Die Freiheit, ich selbst sein zu dürfen. Ich kann meine Ideen, meine Wertvorstellungen in meinen Arbeitsalltag integrieren und verwirklichen. Im besten Fall bekomme ich für die Art und Weise, wie ich denke und arbeite, ein Feedback wie zum Beispiel „So hat mir das noch keiner erklärt“ oder einfach nur „Wow, danke!“. Die Rückmeldung der Mandanten, dass sie sich gut beraten und betreut fühlen, das ist einfach immer wieder sehr erfüllend. Ich bin Problemlöser, Unterstützer und kompetenter Ansprechpartner für meine Mandanten, und wenn dafür Wertschätzung und Anerkennung zurückkommen, ist das wohl das Größte und Schönste am Beruf des Maklers.

Und was empfinden Sie als schwierig?

Die größte Herausforderung ist wohl die ständige Veränderung in der Branche und auch die stetig fortschreitende Regulierung. Ich muss immer informiert sein, den Zahn der Zeit erkennen, reagieren und veränderungsbereit sein. Neben der ständigen Weiterbildung muss man als Makler ein Allrounder sein. Überall seine Ohren zu haben und dennoch dabei innovativ zu sein, ja, das ist schon alles in allem eine Herausforderung. Aber eine, die mich fordert und jeden Tag aufs Neue begeistert.

Inwiefern hebt sich Ihr Geschäftsmodell von dem Ihrer Konkurrenten ab?

Ich hebe mich in erster Linie durch mein Produktangebot hervor. Ich bin stark spezialisiert, suche und kreierte Spezialkonzepte für meine sechs Zielgruppen: Schornsteinfeger, Bäcker/Konditoren/Fleischer, Heizung/Sanitär, Elektriker, Bestatter und Zahnärzte/Zahnlabore. Im zweiten Schritt sind mir meine Verbundenheit und mein Wissen über meine Wunsch-

mandanten sehr wichtig: Ich muss wissen, was und wie meine Mandanten ihr Geld verdienen, um sie optimal abzuschließen.

Welche Tipps geben Sie heute anderen Maklern?

Mein Rat wäre der gleiche, hätten Sie mich vor 15 Jahren gefragt. Erstens: Liebe, was du tust. Zweitens: Wisse mehr als die anderen. Drittens: Spezialisier dich, sei anders, aufregend, herausragend, merkwürdig – auffallend eben. Viertens: Zeige Veränderungsbereitschaft. Fünftens: Sei fleißig.

Welchen politischen Impuls wünschen Sie sich?

Ich erwarte eigentlich keine politische Unterstützung für mein Unternehmen, ich erwarte einfach nur, dass die Politik für ein echtes Bild unserer Branche in der Bevölkerung sorgt. Der Ruf unserer Branche ist völlig verzerrt und bei Weitem schlechter als die Praxis. Persönlich bin ich stolz auf den Ehrgeiz und den persönlichen Anspruch an Qualität und Sachkunde, den viele Kollegen an sich selbst stellen. Wenn durch mehr Aufklärung vonseiten der Politik die breite Masse das erkennen würde, würde das letzten Endes auch meinem Unternehmen helfen.

Was hat Ihnen die Teilnahme am Award konkret gebracht?

Kontakte, Kontakte und Kontakte! Also, mein Netzwerk ist wirklich rasant gewachsen und es haben sich viele neue Möglichkeiten dadurch ergeben. Ich bin wirklich dankbar für diese Bühne und die Menschen, die ich dadurch kennenlernen durfte. Es hat mir nebenbei eine gehörige Portion Selbstbewusstsein und einen guten Überblick darüber gegeben, wo ich im Markt stehe. Jeder Prozess meines jungen Unternehmens hat nun eine Zielrichtung bekommen. Ich denke, das hat meinen Weg zu meinem zukünftigen Erfolg erheblich verkürzt. ■



„Bei uns ist jeder ‚Privatpatient‘“

Daniel Ivakovic ist der Drittplatzierte des diesjährigen Jungmakler Awards. Mit seiner DI Wirtschaftsberatung GmbH hat er es sich zum Ziel gesetzt, seine Kunden in den Mittelpunkt zu stellen und auch das Branchenimage aktiv zu verbessern. Für das Erreichen dieser Ziele ist ständige Weiterbildung für ihn das A und O.

Herr Ivakovic, Sie sind Drittplatzierter des Jungmakler Awards geworden – inwiefern hebt sich Ihr Geschäftsmodell von dem Ihrer Konkurrenten ab?

Wir bieten mehr als nur Produktberatung: Themenzentriertes Financial Planning ist das Stichwort – die Königsklasse der Finanzberatung. Unsere Mandanten erwarten eine ständige, individuelle Betreuung und die Vermittlung von finanzieller Intelligenz. Wir bieten Wissen und Fakten weit über einzelne Produkte hinaus und schaffen damit für unsere Mandanten mehr Verständnis und Transparenz. Wir entwickeln maßgeschneiderte Konzepte. Die DI Gruppe vereint Immobilien-, Coaching-, Versicherungs- sowie Anlageexperten und fungiert zusätzlich als wichtige Schlüsselstelle zwischen Anwälten, Steuerberatern sowie Notaren.



Was macht Sie als Unternehmer aus?

Mit dem verstaubten Image unserer Branche haben wir alle zu kämpfen. Deshalb gehen wir bei der DI Wirtschaftsberatung neue Wege – und zwar mit Verstand. Bei uns trifft Tradition auf Innovation. Mein Partner Marco Drapalla und ich haben eine solide Ausbildung in der Finanz- und Versicherungsbranche genossen. Und bleiben trotzdem immer am Ball: Aktuell absolvieren wir unser berufsbegleitendes Master-Studium im Bereich Wealth Management. Wir sind Verfechter traditioneller Werte, wollen aber gleichermaßen die Beratung neu definieren. Bei uns ist jeder Privatpatient, so werben wir häufig. Wir möchten hiermit zum Ausdruck bringen, dass wir unseren Mandanten eine besonders individuelle, ganzheitliche und innovative Beratung bieten. Wir zeigen neue Wege auf und beraten mit viel Transparenz und Expertenwissen – und das nachhaltig und in allen Lebenssituationen. Wir bieten das Rundum-sorglos-Paket für jedermann, ob Überlebenskünstler oder Großverdiener. Wir arbeiten kreativ und bezeichnen uns selbst als Querdenker, die ihr Handwerk verstehen.

Was sind Ihre drei wichtigsten beruflichen Ziele?

Unser persönliches Ziel ist, unsere Beratungsleistungen so zu etablieren, dass wir eine Art DI-Qualitätssiegel schaffen. Wir wollen in der Branche einen Unterschied machen und auch so wahrgenommen werden. Generell aber sind wir auch daran interessiert, das gesamte Branchenimage wieder zu wandeln, Seriosität zu schaffen und die Notwendigkeit einer guten Beratung an die Menschen heranzutragen. Wir möchten sensibilisieren – gerade für bedeutende finanzielle Themen.

Darüber hinaus sollen unsere Mitarbeiter, die Botschafter unseres Unternehmens, als die Besten der Branche gelten: Querdenker, die traditionelle Werte mit einer kreativen Arbeitsweise verbinden. Seriös und ehrlich. Mitarbeiter, die unabhängig von gesetzlichen Regulierungen in der Lage sind, sich anzupassen. Der Prototyp des DI Wirtschaftsberaters ist agil, anerkannt, pflegt ein Vertrauensverhältnis zu seinen Kunden und berät sie kreativ, individuell und fachlich einwandfrei mit Stil- und Qualitätsbewusstsein. Ein möglicher Provisionsdeckel kann im Grunde einem solchen Berater nichts anhaben. Über kurz oder lang können unsere anerkannten Berater auf Honorarberatung umstellen, ohne den Kundenstamm zu verlieren. Es bedarf aber sicherlich einer Übergangszeit. Ich bin der Meinung, dass sich am Ende Qualität auszahlt.

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

Das ist eigentlich ganz einfach: Ich messe mich gerne. Wettbewerbe sind für mich ein hervorragender Weg, die Komfortzone zu verlassen und die Dinge zu sehen, wie sie sind. Neue Herausforderungen spornen mich an, über mein Limit hinauszugehen. Ich möchte neue Wege gehen. Hierfür bietet der Jungmakler Award eine ausgezeichnete Plattform. ■



Was motiviert Jungmakler zur Teilnahme?

„Mein Ziel war es, mich mit mehr jungen Maklern zu vernetzen, um Digitalisierung und Marketing auf Augenhöhe zu besprechen und neue Impulse zu bekommen. Außerdem wollte ich gerne mit den Unterstützern der KV-Branche ins Gespräch kommen. Beides hat funktioniert!“

Anja Döring

„Ich wollte ein Teil dieser Initiative sein. Wenn wir es nicht schaffen, ‚die Jungen‘ für das Thema Versicherungen zu begeistern, werden wir in den nächsten zehn Jahren ein massives Problem mit gut ausgebildeten Maklern haben. Die Qualität der Beratung wird leiden. Mit dem Award zeigt man, dass es auch junge innovative Konzepte gibt und dass Versicherungsmakler ein spannender und toller Beruf sein kann.“

Martin Krippner

„Wir haben unsere Firma digitalisiert und unser Produkt auf die Beine gestellt. Es hat fast fünf Jahre gedauert, bis die Realisierung der beiden Projekte vollendet war. Es steckt sehr viel Herzblut darin und wir wollten das Ergebnis gerne anderen präsentieren. Der Award bietet allen Jungmaklern die Chance, eigene Produkte und Ideen vorzustellen. Das ist eine großartige Motivation für mich gewesen.“

Dimitri Ratke

„Meine Motivation war tatsächlich, dass ich die Idee genial fand, gerade uns junge Makler zu unterstützen und zu fördern. Wir bieten etwas, auf das wir mit Stolz blicken können: Unsere Kompetenz, unseren Einsatz und noch vieles mehr.“

Sabine Burk

„Ich war neugierig, wie wir uns im Vergleich mit anderen Maklern am Markt präsentieren. Außerdem hatte ich bisher nahezu gar keinen Kontakt zu gleichaltrigen Maklern, was sich nun glücklicherweise geändert hat.“

Dr. Martin Hemm

Der JUNGMAKLER AWARD
2018 wurde gefördert von:

Allianz 

ALTE LEIPZIGER
HALLESCHER


 KS/AUXILIA
Rechtsschutz



Barmenia
Versicherungen

 Basler
Versicherungen

 die Bayerische
Versicherung mit der Barmenia

 bca
Ihr Erfolg ist unser Antrieb.

 Canada Life

 Die
Continentale

 DEFINO
WEIT FÜR FINANZIERUNG

ERGO

 GENERALI

Gothaer

 DIE HAFT
PFLICHT
KASSE

HDI
Das ist Versicherung

helvetia 

 i IDEAL
Versicherung

ING  DiBa
Die Bank und Du

 inter
VERSICHERUNGSGRUPPE

InterRisk 
VIENNA INSURANCE GROUP

 Itzehoer
Versicherungen
... und gut!

janitor 

 KAB

 LV1871
Maßnahmen in Vörsorge seit 1871

 MERKEL

Monuta 
Alles ist gut, ge regelt.

 NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

Rhion
VERSICHERUNGEN

 SDK
Einfach für ihr Leben da.

Standard Life

 SwissLife

 vfm
Gruppe

VHV 
VERSICHERUNGEN

VOLKSWOHL BUND
VERSICHERUNGEN

 wefox

 württembergische
Ihr Fels in der Brandung.

www.jungmakler.de

