



## Jungmakler Award – Ein Wettbewerb, viele Erfolgsgeschichten

(ac) Der Jungmakler Award geht in seine achte Runde. Mit einem Markenrelaunch startet ein neues Kapitel des Wettbewerbs. 2018 steht eine heterogene Riege von charismatischen Protagonisten im Fokus.

Die allgemeine Großwetterlage der Versicherungs- und Finanzdienstleistungsbranche in Deutschland ist nach wie vor extrem angespannt. Das macht sich unter anderem auch in den Vermittlerzahlen bemerkbar. Der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) gab erst vor Kurzem bekannt, dass die Vermittlerzahlen erneut gesunken sind. Diese negative Entwicklung betrifft zwar insbesondere die Versicherungsvertreter, aber Nachwuchssorgen gibt es auch im Berufsstand der Versicherungsmakler. Gut also, dass es hier in diesem Jahr auch positive Branchennachrichten zu vermelden gibt: So zeigt sich zum Beispiel der Maklernachwuchs häufig äußerst lebendig und erfolgreich. Und der Jungmakler Award, der in diesem Jahr bereits zum achten Mal ausgelobt wurde, ist Zeuge dieser schönen Entwicklung und hat wie in jedem Jahr auch 2018 besonders interessante Geschichten davon zu berichten.

Jungmakler 2018: Dirk Becht

Da wäre vor allem die Geschichte von den drei Gewinnern, die sich aus der Schar der Bewerberinnen und Bewerber hervorgetan haben. Zuallererst ist das der Erstplatzierte Dirk Becht, der mit seinem Unternehmen DIVM® Deutsche Immobilien Versicherungsmakler GmbH äußerst erfolgreich und konsequent eine Zielgruppenspezialisierung auf Hausverwalter verfolgt. Darüber hinaus kann der Hannoveraner bereits zwei erfolgreiche „Jungmakler Award“-Teilnahmen als Teil seiner persönlichen Erfolgsstory verbuchen. Nach den Plätzen 3 im Jahr 2015 und 2 im Jahr 2016 hat der 39-Jährige



### Dritter Platz: Daniel Ivakovic

Drittplatzierter wurde in diesem Jahr der ebenfalls 28-jährige Daniel Ivakovic, dessen Unternehmen, die DI Wirtschaftsberatung GmbH, sich auf den Bereich „Financial Planning“ konzentriert. Die Jury würdigt mit dem dritten Platz das Unternehmenskonzept sowie seinen ständigen Drang zur Weiterbildung und persönliche Entwicklung.

### Tradition trifft Innovation

Das Motto „Tradition trifft Innovation“ des Drittplatzierten trifft zudem auch ganz im Allgemeinen den Nerv des Wettbewerbs und lässt sich auf die komplette Finalistenriege übertragen. Denn obwohl sich viele der Teilnehmer auf die klassischen Werte der Beratung wie Verbindlichkeit, persönlichen Kontakt und Engagement stützen, sind sie doch bemüht, sich durch innovative Strategien auf dem Markt gegen die Konkurrenz durchzusetzen. Sei es durch eine Spezialisierung auf eine bestimmte Klientel oder ein bestimmtes Geschäftsfeld oder durch die Einführung von ausgeklügelten technischen Lösungen oder Marketingmaßnahmen. Unter den Jungmakler-Finalisten gibt es den „Alles aus einer Hand“-Makler genauso wie den spezialisierten Fachmakler. Und es gibt traditionelle Beratungskonzepte genauso wie technologische Speziallösungen.

### Award zeigt Einfallsreichtum des Maklernachwuchses

„Der Jungmakler Award hat es sich zum Ziel gesetzt, hervorragende Arbeit, Verantwortungsbewusstsein und neue, spannende Geschäftsideen von jungen Maklern auszuzeichnen. Und auch im achten Jahr seit Bestehen des Wettbewerbs waren wir wieder begeistert von der unternehmerischen Qualität sowie der Leidenschaft, mit der unser Branchennachwuchs an die Arbeit geht. Die Jungmakler zeigen, dass die Branche von morgen in guten Händen ist.“

**Konrad Schmidt, Geschäftsführer bbg Betriebsberatungs GmbH und Mitinitiator des Jungmakler Awards**

die Jury in diesem Jahr komplett überzeugt und konnte nun als stolzer Sieger aus dem Wettbewerb hervorgehen.

### Die Jungen machen das Rennen

Besonders eine Randnotiz des Wettbewerbs dürfte überraschend sein. Zwar konnte ein „alter Hase“ in Sachen Jungmakler Award die Jury am stärksten für sich einnehmen – auf den Plätzen 2 und 3 sind mit einem Alter von jeweils 28 Jahren aber die zwei jüngsten Award-Finalisten ganz oben auf dem Treppchen gelandet.

### Zweiter Platz: Rainer Schamberger

Allen voran der zweitplatzierte Rainer Schamberger, der die Jury durch die konsequente Fokussierung seines Geschäftsmodells auf die Zielgruppe der Handwerker überzeugt hat. Als besonders positiv hob die Jury darüber hinaus die bodenständige und authentische Persönlichkeit des Geschäftsführers der „Rainer Schamberger | Versicherungsmakler für das Handwerk“ hervor.

### Nachwuchs mit Leidenschaft und Engagement

Denn er ist findig, der Branchennachwuchs. Findig und umtriebig, engagiert und leidenschaftlich. Hört man den Jungmakler-Finalisten zu, so ist ihre Passion für ihren Beruf und ihre Branche mehr als ansteckend. Sie brennen regelrecht für ihre Kunden und ihr Geschäft. Sie sind clevere Unternehmer und tun alles, um die Geschichte der Versicherungs- und Finanzbranche neu zu schreiben. ■

### 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



## Was sagen die Jungmakler zu den Trendthemen der Branche?

Was gerade in der Branche heiß diskutiert wird, ändert sich von Jahr zu Jahr. Wie die Nachwuchsmakler aus ihrer jungen Perspektive diese Themen einschätzen, ist sehr aufschlussreich. Aus diesem Grund hat AssCompact wie schon die Jahre zuvor die Jungmaklerfinalisten intensiv befragt.

**F**ür unternehmerischen Erfolg in der Versicherungsbranche gibt es kein Patentrezept, das zeigt der Jungmakler Award 2018 wieder einmal ganz deutlich. Denn die Geschäftsmodelle der diesjährigen Finalisten sind so unterschiedlich wie die Menschen, die dahinterstehen. Eines haben die Jungmakler-Teilnehmer allerdings gemeinsam: Sie stehen mitten im Maklerleben und stellen sich flexibel auf die Rahmenbedingungen ihrer spezifischen Zielgruppe und die des Marktes ein. Aus diesem Grund lohnt es sich immer, die Meinungen der Jungmakler zu den wichtigsten Branchenfragen einzuholen. In diesem Jahr wurden sie unter anderem zu ihren Ansichten zu Digitalisierung, InsurTechs, Provisionsdeckel und neuen Risiken befragt.

### Digitalisierung – Vom Makleralltag nicht mehr wegzudenken

Bei diesem Thema sind sich die Jungmakler einig: Digitalisierung wird bei den Nachwuchsvermittlern besonders großgeschrieben. Einige der Geschäftskonzepte setzen sogar komplett auf ein digitales Vertriebskonzept. So auch Martin Krippner, der als einer der ersten Online-Makler für Drohnenversicherungen begonnen und hierfür das eigene Online-Portal „www.versichertedrohne.de“ entwickelt hat. Auch Dimitri Ratke schätzt das Thema „Digitalisierung“ als besonders wichtig ein und sah es als eine seiner Hauptaufgaben der letzten zwei Jahre, sein Unternehmen in dieser Hinsicht fit zu machen und seinen Kunden einen digitalen Versicherungsordner zur Verfügung zu stellen. Auch Marie Schröders setzt in ihrem Unternehmen auf ein papierloses Büro und berät die Hälfte ihrer Kunden online.

„Ohne Digitalisierung ist man wie ein Segelboot ohne Wind.“  
**Martin Krippner**

„Derzeit überwiegt die persönliche Beratung noch, es ist aber im Zuge der Demografie wichtig, die Digitalisierung voranzutreiben.“

**Sven Nolden**

„Digitalisierung ist keine Modeerscheinung mehr, sondern unser Alltag.“  
**Dimitri Ratke**

## InsurTechs – Impulsgeber oder Gefahr?

„Das böse Erwachen einer fehlenden kompetenten Beratung, die manche InsurTechs anbieten, wird kommen.“

**Miriam Pöllath**

Während Martin Krippner sein Unternehmen selbst als „InsurTech“ sieht, beobachtet der Großteil der Jungmakler-Finalisten die Entwicklung der hochtechnologischen Marktplayer eher von der Seitenlinie aus. Wieder andere arbeiten mit ihnen zusammen. So auch Kay Rogalla: Er schätzt die Kooperation mit den InsurTechs und die vereinfachten Prozesse, die dadurch entstehen. Auch andere Jungmakler sehen klar die Vorzüge für die Branche und die wertvollen Impulse, die von den InsurTech-Unternehmen ausgehen. Aber es gibt auch kritische Stimmen, wie die von Miriam Pöllath, die für diesen Bereich das Fehlen einer kompetenten Beratung anmahnt.

„InsurTechs beleben den Markt und erhöhen den Digitalisierungsdruck auf die Branche. Finde ich gut!“

**Bastian Semmler**

„Provisionsdeckel finde ich gut. Fürs Image der Branche. Für den Kunden. Arbeit sollte mit fairer Vergütung entlohnt werden, sodass es beiden Seiten gut gehen kann.“

**Marie Schröders**

## Provisionsdeckel – Spaltet auch die Finalisten

Das umstrittene Thema Provisionsdeckelung spaltet auch die Riege der Jungmakler-Finalisten. Während einige dem Thema gelassen gegenüberstehen, da sie entweder gar keine provisionsbasierte Beratung mehr anbieten oder grundsätzlich für den Provisionsdeckel sind, gibt es auch kritische Stimmen wie die von Kay Rogalla. Für ihn kommt der Provisionsdeckel einer Strafe für Vermittler gleich, die doch einem sozialpolitischen Auftrag der Aufklärung und Absicherung nachgingen. Als rufschädigend empfindet Miriam Pöllath die Diskussion: Sie erklärt, ein Provisionsdeckel würde die landläufige Meinung noch bestärken, Versicherungsmakler würden sowieso zu viel verdienen.

Sven Nolden wiederum sieht die Branche in der Pflicht, Ideen zur Unterstützung von jungen Nachwuchsmaklern zu entwickeln.

„Grundsätzlich halte ich nicht sehr viel von dieser Idee. In Europa wird generell zu viel reguliert.“

**Martin Hemm**

„Meiner Einschätzung nach gibt es hier bei Kunden große Deckungslücken, da sie die Risiken noch nicht zu 100% begriffen haben.“

**Sabine Burk**

## Neue Risiken – Chancenreich oder unwichtig?

Cyberattacken, Terrorangriffe, Naturkatastrophen und Protektionismus, ... – die Liste der sogenannten „neuen Risiken“ ist lang. Die Absicherung der neuen Risiken haben sich nicht alle Jungmakler auf die Fahne geschrieben. Aber manche eben doch. Allen voran Martin Krippner, der mit seiner Drohnenversicherung ein eigenes Konzept zur Absicherung neuer Risiken gelauncht hat. Die restlichen Jungmakler sind eher auf das Thema „Cyber“ fokussiert. So hat zum Beispiel der zweitplatzierte Rainer Schamberger das Thema Cyber-Kriminalität erkannt und hält für seine Mandanten eine entsprechende Lösung parat. Auch Kay Rogalla hat eine Cyber-Risk- und D&O-Versicherung im Portfolio. Generell neue Chancen für die Branche erkennt in diesem Bereich Dimitri Ratke. Und auch Sabine Burk will diese ergreifen, denn sie kann in ihrer Klientel teils eklatante Deckungslücken ausmachen.

„Mit unserer Drohnenversicherung bilden wir die Speerspitze der Absicherung neuer Risiken. Wir sehen darin eine große Chance. Die nächste Versicherung ist für das Trendthema Cyber geplant.“

**Martin Krippner**

„Wir besprechen das Thema Cyberversicherung im Rahmen unseres Check-up-Gesprächs aktiv mit unseren Mandanten.“

**Bastian Semmler**



# „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.

## Das sagt die Jury:

Seinen Zielgruppenfokus haben auch andere Makler Deutschlands, aber er macht es sehr besonders. Mit einem hohen Maß an Kreativität ist er für seine Zielgruppe nicht nur Versicherungsmakler – er ist Problemlöser.



## 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 Mandaten 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 abzusichern.

## 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.



### Das sagt die Jury:

Ihm liegen die Bedürfnisse, die Besonderheiten, die ganz spezifischen Fragestellungen des Handwerks am Herzen. Im persönlichen Austausch merken seine Gesprächspartner sofort: Er weiß, wovon er spricht. Er sieht die Welt mit den Augen seiner Kunden und ist deren Interessenvertreter im besten Maklersinne.

## 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.

## Das sagt die Jury:

Er bleibt am Puls der Zeit und ist offen für Neues. Sein Credo lautet „Tradition trifft auf Innovation“. Er nutzt die technischen Möglichkeiten, die aufgrund der Digitalisierung seinen bürokratischen Aufwand reduziert und ist dennoch vom Faktor Mensch überzeugt.



**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. ■

# Der Jungmakler Award stiftet Nutzen – Auch für die Jury

Zum mittlerweile achten Mal hat eine Jury hochkarätiger Branchenexperten über den Ausgang des Jungmakler Awards entschieden. Aber nicht nur das – die Jurymitglieder begleiten den Wettbewerb auch als wichtige Mentoren und Impulsgeber.



Die Jury des BundesCastings (v.l.n.r.): Stefan Liebig (vfm-Gruppe), Roland Roider (Die Haftpflichtkasse), Dr. Angelo Rohlfs (VHV), Prof. Dr. Matthias Beenken, Dr. Thilo Schumacher (AXA), Frank Lamsfuß (Barmenia), Dieter Knörner (bbg), Martin Gräfer (die Bayerische), Thomas Bischof (Württembergische), Steffen Ritter (IVV), Konrad Schmidt (bbg)

„Es ist wichtig, dass wir Flagge zeigen und den Nachwuchs fördern. Für unser eigenes Unternehmen nehmen wir aus dem Jungmakler-Finale frische Impulse mit. Wir sehen, wie sich der Nachwuchs positioniert, welche Anforderungen er stellt, und das sehen wir als wichtige Hinweise dafür, wie wir uns als Maklerversicherer zukünftig aufstellen müssen.“

**Frank Lamsfuß, Vorstandsmitglied, Barmenia** .....

„Es ist inspirierend zu sehen, wie viel Energie, Kreativität und Herzblut die Jungmakler in ihre Geschäftsmodelle stecken.“

..... **Thomas Bischof, Vorstandsvorsitzender, Württembergische**

„Ich bin völlig begeistert von den inspirierenden Ideen in unterschiedlichen unternehmerischen Stadien. Was hier an Kreativität und an persönlichem Enthusiasmus an den Tag gelegt wurde, ist für mich pure Motivation.“

**Martin Gräfer, Mitglied des Vorstands, die Bayerische** .....

„Ich bin begeistert von der Vielfalt der Vorschläge – die reichen von traditionellen Maklerkonzepten bis hin zu Maklerangeboten mit technischer Unterstützung und rein digitalen Angeboten. Aber was mich noch mehr begeistert, ist das unternehmerische Engagement, um dem Image der Branche auf die Sprünge zu helfen.“

..... **Dr. Angelo Rohlfs, Vorstand Vertrieb, VHV**

„Das Finale war hochspannend und hat wieder einmal gezeigt: Für den Erfolg als Makler gibt es kein Patentrezept! Es ist immer eine Kombination aus Persönlichkeit, Inhalt des Konzepts und Rahmenbedingungen. Die Herausforderung bleibt es, weiterhin unsere Produkte und Services ständig und immer wieder anzupassen, um dem Branchennachwuchs das zu bieten, was er benötigt. Der Jungmakler Award bietet die besten Vertriebstipps – wer sich nicht bewirbt weiß nicht, was er verpasst.“

**Dr. Thilo Schumacher, Mitglied des Vorstands, AXA** .....