



Der Schuster mit den schlechtesten Schuhen

Ein klingelndes Telefon ist für die meisten Makler ein freudiges Ereignis. Zumindest, wenn auf der anderen Seite der Leitung ein abschlusswilliger Kunde sitzt, der sich gerade für ein Versicherungsprodukt entschieden hat.

Andreas W. Grimm, Geschäftsführer Resultate Institut für Unternehmensanalysen und Bewertungsverfahren
Aus diesem Grund klingelt das Telefon leider nicht immer. Insbesondere dann, wenn die Versicherungsgesellschaften gerade ihre jährlichen BAP-Schreiben verschicken, wünscht sich mancher Makler, die Telekom möge doch kurzfristig einen Ausfall der Vermittlungsstellen erleben und Ruhe am Telefon einkehren.

Handelt es sich in solchen Fällen noch um einfache Probleme, die der geübte Makler locker und souverän zu seinen Gunsten in ein Beratungsgespräch umlenkt, aus dem sein Kunde glücklich und um die eine oder andere Versicherungslösung bereichert auflegt, gibt es Fälle, die treffen auch den härtesten Menschen ins Mark. Dazu gehören Anrufe verzweifelter Angehöriger, deren Liebste schwer erkrankt oder zu Tode gekommen sind und bei denen sich existenzielle Fragen stellen. Die Suche nach dem letzten Strohalm bei schweren Erkrankungen oder die nicht mehr tragbare Baufinanzierung, die die Familie nach dem Tod des Hauptverdieners mangels ausreichendem Todesfallschutz mittellos zurücklässt.

Solche Situationen wird jeder Makler früher oder später in seinem Berufsalltag erleben. Er wird sehen wie Existenzen scheitern oder aufgrund einer vernünftigen Vorsorge gerettet

werden - oder die Folgen eines Schicksalsschlags zumindest gelindert werden können.

Frage ich in meinen Vorträgen, welcher Makler eine solche Situation bei einem Kunden schon erlebt hat, strecken 9 von 10 Maklern die Hand in die Höhe. Jeder von ihnen kann Geschichten darüber erzählen, wie er seine Kunden aus ausweglosen Situationen gerettet hat.

Frage ich in gleicher Runde jedoch nach, wer denn in eigener Sache über eine ausreichende Absicherung verfügt, sinken die Hände wieder.

In gewisser Weise ähneln sich offensichtlich die Telefone von Maklern und die des Resultate Instituts, denn auch bei uns rufen immer wieder Menschen an, die die Hoffnung haben, dass wir ihnen in ihrer Notlage helfen können. Dass wir uns um das Maklerunternehmen ihres verstorbenen Mannes kümmern oder die Bestände zurückholen, die ein vermeintlicher Freund sich angeblich unter den Nagel gerissen hat, während sein Kompagnon im Krankenhaus gegen die Folgen eines Unfalls gekämpft hat. Man führt lange Gespräche, versucht zu helfen, erlebt aber auch allzu oft, wie mangelnde Vorsorge im Nachhinein nicht mehr zu korrigieren ist.

Wir sind uns mit dem Publikum unserer Vorträge immer sehr schnell einig, dass die Makler in Fragen eigener Absicherung dem Schuster mit seinen schlechten Schuhen kein gutes Vorbild sind und dass ziemlich viele Makler in eigener Sache erheblichen Handlungsbedarf haben. Jedenfalls dann, wenn sie sich, ihre Familie und ihr Unternehmen vor den Folgen schwerer Krankheiten, Unfällen oder Tod absichern möchten.

Heute ist ungefähr jeder fünfte Fall beim Resultate Institut ein Unternehmens- oder Bestandsverkauf, der ungeplant aus einer Notlage oder einem Todesfall heraus erfolgt.

Eine wesentliche Frage ist dann, ob das Maklerunternehmen für den Fall der Fälle übergabefähig und verkaufbar ist oder nicht. Wenn diese Vorsorgemaßnahme versäumt wurde, dann wird es sehr, sehr schwer, im Falle einer Notlage für das Maklerunternehmen zeitnah einen geeigneten Käufer zu finden, der dann auch noch bereit ist, einen guten Preis dafür zu bezahlen.

Die meisten Zuhörer verlassen den Raum am Ende des Vortrags mit dem guten Vorsatz, auch die eigenen Vorsorge jetzt endlich gründlich anzugehen und „alles zu regeln“. Immerhin ein guter Vorsatz.

Wichtig ist, dass es nicht beim Vorsatz bleibt.

Zum Autor:

Andreas W. Grimm ist Geschäftsführer des [Resultate Instituts](#) in München und Mitinitiator von „Der Bestandsmarktplatz“. Seit 1993 ist er für die Finanzdienstleistungsbranche tätig. Er ist geprüfter Sachverständiger für die Bewertung von Maklerunternehmen und Maklerbeständen. Im Bundesverband der Sachverständigen für das Versicherungswesen e.V. ist er Fachbereichsleiter für die Bewertung von Maklerunternehmen und Maklerbeständen. Er erstellt Wertgutachten, begleitet Makler in der Nachfolgeplanung, berät Käufer und Verkäufer von Maklerunternehmen, hält Vorträge und Webinare und veröffentlicht regelmäßig Fachbeiträge.

Bild: (1) © goldpix / fotolia.com (2) © Resultate Institut / Andreas W. Grimm

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4942236/der-schuster-mit-den-schlechtesten-schuhen/>