



Digitale Tipps für junge Makler

Ist die Digitalisierung von Geschäftsprozessen für Makler eine Option oder schlicht zwingende Notwendigkeit? Und wie kann der Einstieg in digitale Geschäftsmodelle auch mit begrenztem Budget gelingen?

Machen statt reden

„Nicht nur reden, sondern machen“, empfahl der FinTech-Unternehmer Dominik Groenen in seinem Impulsvortrag. Die Digitalisierung sei nicht aufzuhalten. Innovative Lösungen könnten schon in kurzer Zeit etablierte Prozesse und Produkte verdrängen. Sein Rat: Einfach anfangen. Man müsse nicht erst neue Strukturen schaffen, um digitale Projekte zu verwirklichen. Ganz im Gegenteil – erfolgreich umgesetzte Projekte würden automatisch strukturelle Veränderungen nach sich ziehen. Vermittlerbüros entwickelten sich zu Shop-in-Shop Systemen, bei denen der Wohlfühlfaktor an Bedeutung gewinne. Eine App allein hingegen mache keinen einzigen qualifizierten Makler überflüssig. Entscheidend sei, die Schnittstelle zum Kunden zu besetzen.

Kooperation oder Autarkie

Gastgeber Hartmut Goebel, Vorstand vom BMVF und gBnet, beleuchtete das „Wie“ der Digitalisierung. Um bei Privatkunden und im Gewerbegebiet dauerhaft wettbewerbsfähig zu bleiben, müsse der klassische Versicherungsmakler in Zukunft ein komplett digitales Beratungs- und Abwicklungsangebot vorhalten. Das sei aber wegen der dafür erforderlichen Investitionen nur mit

Kooperation zu verwirklichen. Es entstehe ein Spannungsfeld zwischen Wettbewerb und Kooperation mit Berufskollegen.

Goebel empfahl, nur im Bereich der eigenen Kernkompetenz autark zu bleiben. Bei Randaktivitäten sowie bei Produkten mit geringen Margen sei es hingegen klug, auf Kooperation zu setzen und damit Kostenvorteile zu erzielen. Auf diesem Weg könnten Makler auf Unterstützung seitens gBnet und BMVF zählen.

Jungmakler-Netzwerk

Der Maklerverband BMVF und der Maklerpool gBnet haben das Jungmakler-Netzwerk im Jahr 2015 initiiert. Einer der Auslöser für die Gründung war die Auszeichnung von Kaspar Bonleitner mit dem DKM-Jungmakler-Award 2014. Bonleitner ist Mitglied im BMVF und Partner von gBnet. Das Netzwerk unterstützt Unternehmensgründer und dient zugleich als Kontaktbörse, Plattform für den kollegialen Austausch und Ideenschmiede für neue Geschäftsmodelle.

Das 3. Jungmakler-Event findet am 15. und 16. Juni 2017 in Hagen statt. Zielgruppe sind Makler mit Zulassung nach Paragraph 34 d, Abs. 1 Gewerbeordnung, die weniger als fünf Jahre selbstständig sind. Wer sich auf die Übernahme eines Maklerunternehmens, beispielsweise des

elterlichen Betriebes, vorbereitet, ist ebenfalls willkommen.
Interessenten können sich schon jetzt eine Einladung sichern.
Ansprechpartner sind

- Silke Albers-Heise, BMVF, Tel. 02331/8045-491,
albers-heise@bmvf.de oder
- Nilgün Cengiz, gBnet, Tel. 02331/8045-170,
marketing@germanbroker.net

Bild: © ra2 studio / fotolia.com

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4943271/digitale-tipps-fuer-junge-makler/>