

Viele gebundene Versicherungsvermittler erleben über die Jahre einen wachsenden Druck. Verkaufsdruck, weil sie mehr Umsatz schreiben sollen. Angebotsdruck, weil sie bestimmte Produkte anpreisen müssen. Wachstumsdruck, weil es Vorgaben für die Eröffnung neuer Geschäftsstellen gibt. Hiervon kann auch Can Uslu berichten, der bei der Fonds Finanz als Teamleiter „Jetzt Makler“, Vertriebsaufbau und -entwicklung, ein vierköpfiges Team führt. „Die Entscheidung für einen Wechsel fällt keinem Vermittler leicht. Und niemand trifft so eine Entscheidung ad hoc. Meist wird über längere Zeit der Schmerz immer größer oder es bauen sich mehrere Schmerzpunkte auf. Da realisiert man zum Beispiel mit zunehmendem Alter, dass der aufgebaute Bestand nicht an die Kinder weitergegeben werden kann.“ Wenn ein Vermittler erlebt, dass die Ausschließlichkeit ihn in eine Sackgasse führt, hilft das Team „Jetzt Makler“ bei der erfolgreichen Neuorientierung und auf dem Weg in die echte Selbstständigkeit. Mit fundierter Aufklärung, mit fachlicher Beratung, mit praktischer Unterstützung, mit bedarfsgerechter Schulung. Wichtig: Der erste Schritt muss vom Vermittler kommen.

Google-Anfrage „Versicherungsmakler werden“

Gibt der wechselwillige Versicherungsvertreter diesen Suchbegriff bei Google ein, findet er in den oberen Ergebnissen auch eine Anzeige, die direkt zur Landingpage www.maklerkompass.eu führt. Eine Seite der Fonds Finanz, auf der in intuitiven Online-Kursen die Tools und Lösungen der Fonds Finanz vorgestellt werden, die helfen sollen, eine Neuorientierung zu erleichtern. Der Maklerkompass informiert über die Vorteile der Tätigkeit eines freien Versicherungsmaklers, erläutert, was bei der Kündigung des Vertretervertrages beachtet werden muss, und zeigt auf, wie der Weg zum unabhängigen Versicherungsmakler gestaltet werden kann. Mit dem kostenlosen Videokurs „Wie werde ich Versicherungsmakler?“ kann jeder von jetzt auf gleich die Weichen neu stellen. Die Fonds Finanz agiert hier bewusst anders als diejenigen Anbieter, die sich mit ihren Google-Anzeigen direkt auf AO-Umsteiger spezialisiert haben. Also kein direktes An- oder Abwerben, sondern ein Informationsangebot aus der Überzeugung heraus, dass viele gute Gründe für die Orientierung in Richtung Maklerstatus sprechen.

Ängste nehmen, Perspektiven geben

Wer jahrelang unter dem Dach einer Versicherungsgesellschaft sein Auskommen hatte, für den ist die Maklerwelt erst einmal Neuland. Vieles ist einfach

unbekannt, noch unklar oder schlicht ungewohnt. Für Can Uslu liegt genau darin auch eine Chance. Es gilt, die Vermittler abzuholen, ihnen die Ängste zu nehmen und Perspektiven aufzuzeigen. Dabei sind es häufig dieselben Fragen, die an erster Stelle stehen, zum Beispiel: Was muss ich rechtlich beachten? Was ist mit dem Thema Haftung? Can Uslu und sein Team haben die entsprechenden Antworten und wissen aus ihrer Erfahrung, wie sie den typischen Bedenken begegnen und auf die Vorbehalte zielführend eingehen können. Vieles, was da in Vermittlerkreisen kursiert, entbehrt jeder Grundlage, Klarstellung ist angesagt.

Was muss ich rechtlich beachten?

Eine saubere Kündigung? Eventuelle Ausgleichsansprüche? Provisionsrückforderungen? In puncto rechtliche und regulatorische Themen verweisen Can Uslu und sein Team immer auf eine fachanwaltliche Begleitung und empfehlen die externen Juristen der Kanzlei Ferling oder der Kanzlei Wirth Rechtsanwälte. Zur Ersteinschätzung stellt die Fonds Finanz den Vermittlern einen Leitfaden für Handelsvertreter zur Verfügung.

Was ist mit dem Thema Haftung?

Wer unter dem Dach einer Versicherungsgesellschaft gearbeitet hat, stand in der Regel auch unter deren Haftungsdach. Nun fragen sich viele Versicherungsmakler, wie sie sich als Selbstständige wirksam vor der Haftung einer Fehlberatung schützen können. Hier greift der Abschluss einer Vermögensschadenhaftpflicht. Eine solche Versicherung ist für die Zulassung als Versicherungsmakler nach § 34d GewO verbindlich vorgeschrieben. Im Fall der Fälle deckt dieser Schutz das Berufsrisiko von Schadensersatzansprüchen zutreffend ab.

Eigener Kundenstamm

Endlich ist es so weit, der ehemalige Vertreter ist nach der Beendigung der Kündigungsfrist als Makler bei der Fonds Finanz aktiv und baut sich seinen eigenen Kundenstamm auf. Häufig stellt sich nun die Frage: **Wem gehören die Kunden? „Bei einer Anbindung an unseren Pool immer dem Makler!“** Can Uslu ist wichtig, dieses Faktum als solches explizit zu benennen. „Die Fonds Finanz sichert ihren Maklern 100 Prozent Bestandssicherheit zu, garantiert durch einen Wirtschaftsprüfer.“ Der Bestand ist das wertvollste Gut des Vermittlers. Und bei der Fonds Finanz gut geschützt. Wer mehr wissen möchte, schaut am besten gleich auf die Fonds Finanz Website (QR-Code links).

Can Uslu, Teamleiter
„Jetzt Makler“ bei
der Fonds Finanz,
und Nathalie Brauns,
freie Maklerin.

Die Makler-Macher

Bei der Fonds Finanz steht ein starkes Team bereit, das Vermittlern engagiert dabei hilft, sich nach der Ausschließlichkeit in der freien Maklerschaft zu positionieren. Auch Nathalie Brauns hat es dabei begleitet. Die Powerfrau hat sich nach fast 20 Jahren von ihrer bisherigen Gesellschaft gelöst und nimmt nun als unabhängige Maklerin ihre Zukunft selbst in die Hand.



Der Maklerkompass
Unterstützung für
alle, die sich neu
orientieren wollen.



Sichere Dein
Lebenswerk
Hier informieren!

Gesagt. Getan. Gefunden

Mit Leib und Seele Vermittlerin – nach fast 20 Jahren lebt **Nathalie Brauns** ihr Vertriebsgen nun als freie Maklerin aus. Und kann sich vor Anfragen kaum retten.

Zuletzt war Nathalie Brauns bei ihrer Gesellschaft für drei Geschäftsstellen und ein fast zehnköpfiges Team verantwortlich, nun arbeitet sie (noch) als Einzelkämpferin aus dem Homeoffice heraus. Diese Veränderung fühlt sich für die authentische Versicherungsmaklerin aber keinesfalls wie ein Misserfolg an, vielmehr wie ein hoffnungsvoller Neustart, der bitter nötig war. „In der Ausschließlichkeit lebt man mit einem permanenten Zahlendruck. Wie man sich auch steigert und wächst, nie ist es genug. Und immer hat man jemanden vor der Nase, der einem sagt, was man zu tun und zu lassen hat.“ Auch an den Agenturmodellen ihres Vertriebes hat Nathalie Brauns sich abgearbeitet und wollte sich ungern länger vorschreiben lassen, welchen Mitarbeiter sie wann einstellt und wie sie diesen zu bezahlen hat. „Als es hieß ‚Der Mitarbeiter muss aber jetzt einen Dienstwagen bekommen‘ hat es mir echt gereicht. Alle Bereiche werden kontrolliert und gesteuert, das sollte nicht mehr meine Welt sein.“

Vertrauen statt Kontrolle

Nathalie Brauns hatte mit den stetig wachsenden Vorgaben und Vorschriften ihres Arbeitgebers Bauchschmerzen und fand keinen Sinn mehr, in dem, was sie tat. „Eine andere Ausschließlichkeit kam nicht infrage, das hätte keinen Unterschied gemacht. Ich wollte in die freie Maklerschaft, aber ich wollte mich nicht komplett alleine aufstellen. Also habe ich mich schlaugemacht, welche Partner oder Pools infrage kommen.“ Ihre Internetrecherche führte die extrovertierte Powerfrau schnell zur Fonds Finanz. „Die Gespräche waren von Beginn an unglaublich gut und ich konnte alle Themen frei heraus ansprechen. Da war gleich ein Vertrauen da und alle Steine wurden mir aus dem Weg geräumt.“ Viele dieser Steine bewegt Can Uslu persönlich, der Nathalie Brauns als Tandempartner zur Seite steht und sie gerade fit in Sachen Social Media macht. Mit der Neuaufstellung als freie

Maklerin sollen auch alle Abläufe digitalisiert werden. Der papierlose Antrag hält Einzug ins Homeoffice!

„Aktuell wird Nathalie förmlich zugeschüttet mit Kundenanfragen“, erzählt Uslu. „Hier zeigt sich, dass die Herzen der Kunden eindeutig an ihr als Vermittlerin hängen.“ Den neuen Weg sind also sehr viele mitgegangen, „alle Wettbewerbsrichtlinien haben wir dabei strikt eingehalten“, betont Nathalie Brauns.

Auf gute Zusammenarbeit!

Die starke Bindung zu ihren Kunden wird sie wie bisher über eine bedarfsgerechte Beratung erreichen. „Ich bin stark im Privatkundenbereich und zielen immer auf die Komplettabsicherung meiner Kunden mit Haftpflicht, Hausrat, Wohngebäude. Als freie Maklerin habe ich hier nun natürlich Zugriff auf Top-Tarife und Konditionen“, freut sich Nathalie Brauns. Lachend erzählt sie, dass es für sie eine große Herausforderung war, „sofort den Angebotsknopf in der Software zu finden“. Can Uslu weiß um diese Unsicherheiten und hat es sich zur Aufgabe gemacht, ihr die digitalen Tools und Techniken, die den Makleralltag maßgeblich formen, Schritt für Schritt nahezubringen. „Ich glaube voll und ganz an die Vertriebsstärken von Nathalie, sie bringt ordentlich PS auf die Straße. Und für das Finetuning sind mein Team und ich gerne zur Stelle.“

„In der Ausschließlichkeit lebt man mit einem permanenten Zahlendruck. Wie man sich auch steigert und wächst, nie ist es genug. Und immer hat man jemanden vor der Nase, der einem sagt, was man zu tun und zu lassen hat.“

Nathalie Brauns, freie Maklerin



Makler werden lohnt sich

Sechs gute Gründe für den Umstieg in den Maklerstatus

Den eigenen Bestand aufbauen und verwalten, ohne Vorgaben von Vorgesetzten, und dabei attraktive Einnahmen erzielen: Es gibt viele Gründe, sich als Versicherungsmakler selbstständig zu machen. Hier die sechs wichtigsten:

1. Unternehmerische Freiheit

Die Vorgaben deiner Gesellschaft werden immer strenger und du hast kein Mitbestimmungsrecht, obwohl du jahrelang am Unternehmenserfolg beteiligt warst?

2. Finanzielle Unabhängigkeit

Obwohl du jedes Jahr noch mehr Leistung bringst, steigen möglicherweise deine Einnahmen nicht in der gleichen Höhe? Das kann einerseits an den steigenden Zielen in den Geschäftsplänen und andererseits an reduzierten, teilweise nicht marktgerechten Provisionsätzen liegen.

3. Eigener Bestand

Alle neuen Kunden, die du für die Gesellschaft über die Jahre hinweg durch deine harte Arbeit hinzugewonnen hast, gehören auch deiner Gesellschaft. Bei Krankheit oder deinem Ausscheiden aus dem Unternehmen bestimmt die Gesellschaft, was mit dem Bestand passiert.

4. Keine Vorgaben von Führungskräften

Im neuen Jahr kannst du die Uhr danach stellen, dass sich dein Vorgesetzter mit seinen neuen Geschäftsplänen bei dir meldet? Eine neutrale Beratung kann ggf. aufgrund einer taktischen Provisionsumverteilung innerhalb einzelner Versicherungssparten immer schwieriger werden.

5. Wettbewerbsfähigkeit

Deine Gesellschaft bietet nicht in allen Bereichen die beste Lösung für deine Kunden? Du verlierst immer mehr Kunden an deine lokalen Mitbewerber und Online-Versicherer?

6. Zukunftssicherheit

Veränderungen in den Strukturen sind auch für deine Agentur deutlich zu spüren? Kennst du auch Agenturen, die eine Bestandsteilung oder gar Kündigungen aufgrund von preispolitischen Entscheidungen ihrer Gesellschaft erhalten haben?



Der Maklerkompass
Unterstützung für
alle, die sich neu
orientieren wollen.