

# Welche Aufgaben sollte ich als Inhaber eigentlich übernehmen?

**M**eine Antwort klingt nach einem sich in alle Richtungen absichernden Juristen: Es kommt drauf an. Unter anderem darauf, wie viele Kunden Sie haben, wie viele Mitarbeiter Sie haben und darauf, welche Aufgaben bei Ihnen in welchem Umfang anfallen. Es gibt aber grundsätzliche Aspekte, die die Besonderheiten der Assekuranz und Finanzdienstleistung berücksichtigen, die jeden Makler betreffen.

## **Eigene, wirklich ertragsstarke Vertriebsarbeit, ohne für sich selbst „Sachbearbeiter“ zu sein**

Ihr Maklerbetrieb erfordert einen Mindestumsatz. Dieser Umsatz muss erzielt werden. Ihre Aufgabe als Betriebschef ist, dafür zu sorgen, dass dies gelingt. Nahezu alle Makler sind auch im Wachstum ihrer Firma weiterhin bester Verkäufer, umsatzstärkster Außendienstler. Dies muss zwar nicht so sein, es ist in der Praxis zumeist aber so. Deshalb sollten Sie den Wert Ihrer Erfahrungen durch exklusive Vertriebsarbeit zur Wirkung bringen. Dazu gehört aber auch, dass Sie sich für die vielfältigen Vor- und Nacharbeiten Ihres Vertriebs einen wirklich qualifizierten Innendienst aufbauen. Setzen Sie sich nicht für Sachbearbeiter-Aufgaben ein, die Sie sich für beispielsweise 10 Euro pro Stunde anderweitig „einkaufen“ können.

## **Einen funktionierenden, durch Systeme automatisch laufenden Maklerbetrieb entwickeln**

Darüber hinaus müssen Sie dafür sorgen, dass das Getriebe Ihrer Firma reibungslos funktioniert. Sie müssen regelmäßig die Abläufe Ihres Unternehmens durchdenken, optimieren, weiterentwickeln. Sie haben dafür zu sorgen, dass Außendienst wirklich Außendienst sein kann und Innendienst hierfür optimale Vorarbeit, Nacharbeit, Vertriebsforcierung und Unterstützung bietet. Sie müssen Systeme, Standards und Automatismen entwickeln, die Ihren Maklerbetrieb in gleichbleibend hoher Qualität quasi von selbst laufen lassen.

## **Die besten Mitarbeiter für Ihren Betrieb suchen, integrieren, entwickeln und binden**

Wenn Sie sich darüber im Klaren sind, wie genau Ihr Maklerbetrieb ablaufen soll, müssen Sie für diese Aufgaben die besten

Mitarbeiter suchen, sie durchdacht integrieren, sie bewusst entwickeln und an Ihr Unternehmen binden. Für das Wachstum Ihrer Firma ist die planvolle Entwicklung durch geeignete Mitarbeiter mindestens ebenso wichtig wie der weitere Ausbau durch neue, ertragsstarke Kunden. Es wächst nur derjenige Maklerbetrieb solide und dauerhaft, der beiden Bereichen Aufmerksamkeit zollt.

## **Das eigene Unternehmen für Kunden und Mitarbeiter spannend machen**

Damit all das gelingt, damit die besten Kunden und die besten Mitarbeiter gewonnen werden können, braucht es einen Grund, idealerweise mehrere. Und noch besser: immer wieder neue. Ihr Unternehmen muss spannend sein. Ihr Unternehmen muss die wirklich Besten „anziehen“, weil Sie wahrnehmbar in Ihrer Region oder in Ihrem Bereich präsent sind. Das geht nur, indem Sie jenseits vom Mittelmaß, weit über dem Durchschnitt, Leistungen bieten und auch vermarkten.

## **Als Unternehmer nachdenken, planen, lernen und den eigenen Maklerbetrieb für die Zukunft rüsten**

Neben all den benannten Aufgaben kommt noch eine letzte hinzu: Sie müssen denken. Sie müssen nachdenken. Sie müssen lernen. Sie müssen besser werden. Jeden Tag. Sie müssen den Markt beobachten, Sie müssen Ihre Mitbewerber wahrnehmen. Sie sollten aber auch genauso interessiert in anderen Branchen „stöbern“. Häufig finden Sie – leicht adaptiert – dort geniale Ideen für Ihren Erfolg. Überraschen Sie immer wieder alle Beteiligten! Seien Sie ständig mit Ihren Gedanken voraus! Hier liegt das Geheimnis der Vermittler, die stets mehr als einen Wimpernschlag vor dem Wettbewerb sind.

## **Oder kürzer:**

Sie sollten 1. hervorragend Ihr Vertriebsgeschäft betreiben, 2. erstklassig Ihren Maklerbetrieb managen und 3. Ihr Unternehmen unermüdlich weiterentwickeln. Mehr nicht ... ■



**Von Steffen Ritter**

Steffen Ritter ist Geschäftsführer des IVV Institut für Versicherungsvertrieb, des Institut Ritter und Mitinitiator des Jungmakler Awards. In AssCompact behandelt er in Folge Themen, die – nicht nur, aber insbesondere – für junge Makler und Maklerinnen wichtig sind.

Alle Infos zum Jungmakler Club unter:  
[www.jungmakler.de/club](http://www.jungmakler.de/club)