

DEUTSCHE MAKLERAKADEMIE

Einsatz und eine Prise Pioniergeist

Viel Einsatz, Lernbereitschaft und eine Prise Pioniergeist haben Mitarbeiter der Domcura und von Nordias bewiesen. Über ein Jahr haben sie sich in insgesamt 288 Unterrichtsstunden zum Geprüften Makler für Versicherungen und Finanzen weitergebildet. Am 29. Juni erhielten sie ihre Urkunden von Norbert Lamers (Foto), Geschäftsführer der Deutschen Makler Akademie. Freitags und samstags bildete die DMA Mitarbeiter des



Ricarda Albrecht, Mitarbeiterin von Nordias, und Norbert Lamers, DMA. Foto: Domcura

Assekuradeurs Domcura und des Maklers Nordias in der Kieler Wirtschaftsakademie weiter. Risikomanagement stand auf dem Lehrplan, Finanzdienstleistung, Betriebswirtschaft, VVG, Management und Vertriebskompetenz. Bei der Abschlussveranstaltung sprachen Wolfgang Kallmeier (Nordias) und Harriet Auel (Wirtschaftsakademie Kiel). VV

Betriebswirtschaft

Bilanz, Schwachstellenanalyse, Planung, Controlling, Organisation und Last but not least Steuern stehen auf der Agenda, wenn Peter Brandmann am 24. und 25. August in Hamburg betriebswirtschaftliche Grundlagen für Makler legt. Die Praxis zeigt, dass Vermittler und Makler unternehmerisch oftmals schlecht vorbereitet in die Selbstständigkeit gehen. Die Teilnahme an dem zweitägigen Seminar kostet 400 Euro, Verpflegung inklusive. VV

Maklerassistent

Die Rolle des Maklerassistenten zwischen Kunde, Chef und Kollege steht am 20. und 21. Oktober auf der Agenda, wenn die DMA in Stuttgart zu einem zweitägigen Seminar einlädt. Dieses ist Teil einer viertägigen Weiterbildung zum zertifizierten Maklerassistenten. Die Teilnahme kostet 300 Euro. VV

Bin ich für die Selbstständigkeit geeignet?

Am Anfang des Einstiegs steht zunächst eine schonungslose Selbstprüfung

Wichtige Voraussetzungen sind Eigeninitiative, Entscheidungsfreudigkeit und Durchhaltevermögen. Ein zukünftiger, potenzieller Inhaber eines Maklerbetriebes bzw. einer Versicherungsagentur muss kreativ und lernfähig sein, mit Spaß eigene Ideen entwickeln, sich mit der eigenen Tätigkeit identifizieren und bereitwillig das unternehmerische Risiko tragen wollen. Grundvoraussetzungen für einen gelungenen Start in die Selbstständigkeit sind Berufserfahrung und vor allem fundierte Branchenkenntnisse. Wer jetzt schon absehen kann, dass er einmal expandieren wird, sollte auf jeden Fall die Fähigkeit mitbringen, Mitarbeiter zu führen. Denn ohne Erfahrung und Fingerspitzengefühl im Umgang mit neuen Mitarbeitern wird es schwer.

Zieht der Partner mit? Können Sie Stress vertragen?

Wir sprechen hier noch nicht von den später notwendigen formalen Voraussetzungen, Planungen, Behördengängen und – last but not least – der Finanzierung. Erste Grundvoraussetzung für den Weg in die Selbstständigkeit als Versicherungsvermittler ist die grundlegende und entscheidende Frage der persönlichen Voraussetzungen. Hierzu hat es sich als sinnvoll erwiesen, im Vorfeld einen so genannten „Unternehmercheck“ mit sich selbst durchzuführen bzw. durchführen zu lassen.

Nicht jeder potenzielle Gründer ist, trotz vorhandenem Willen, zum Unternehmer geeignet. Daher ist es ratsam, sich die folgenden Fragen ehrlich zu beantworten. Es gibt nur Ja und Nein als Antwort. Je öfter Sie diese Fragen mit Ja beantworten können, desto eher ist die Selbstständigkeit das Richtige für Sie. Aber auch dies kann kein Garant für einen nachhaltigen Erfolg in der Selbstständigkeit geben.

1. Hat Ihr Ehe- bzw. Lebenspartner eine positive Einstellung zur Ihrer Selbstständigkeit und ist er bereit, dies in den ersten Jahren zu unterstützen?
2. Kann Ihr Ehe- bzw. Lebenspartner durch sein Einkommen für den gemeinsamen Lebensunterhalt sorgen oder ist ein weiteres gesichertes Einkommen vorhanden?
3. Haben Sie ein finanzielles Polster (keine Überschuldung), sodass Sie sich in einer gewissen Unabhängigkeit von Kreditinstituten befinden? Können Sie als Versicherungsvermittler die ersten notwen-

- digen Investitionen ohne Kreditmittel bewerkstelligen?
4. Sind Sie bereit, zumindest in den ersten Jahren 60 und mehr Stunden pro Woche zu arbeiten und sind Sie bereit, ungewöhnliche Arbeitszeiten in Kauf zu nehmen? In der Versicherungsvermittlung ist dies eine unumstößliche Vorbedingung.
5. Sind Sie bereit zu riskieren, in der Anfangsphase eventuell kein regelmäßiges und stabiles Einkommen zu erzielen?
6. Passt Ihre Berufsausbildung zur Versicherungsvermittlungsbranche?
7. Besitzen Sie eine kaufmännische bzw. betriebswirtschaftliche Ausbildung oder Berufserfahrung, die diesem entspricht?
8. Sind Sie beruflich bisher schon gewohnt, sich selbst Ziele zu setzen und diese ohne Druck durch Vorgesetzte und Führungskräfte selbstständig zu verfolgen?
9. Waren Sie in den letzten Jahren körperlich fit?
10. Halten Sie auch dauerhaften Stress-Situationen stand, weichen solchen Situationen nicht aus, sondern gehen die notwendigen Problemlösungen an?

Von der Idee zur Gründung eines Maklerbetriebs

Sollten Sie nun für sich feststellen, dass die Selbstständigkeit der richtige Weg für die berufliche Zukunft ist, dann gilt es die nächsten Hürden zu überwinden. Dabei sollte der Existenzgründer in spe sich stets bewusst sein, dass diese zehn Fragen nur einen Auszug eines umfangreichen „Unternehmerchecks“ darstellen. Sie ermöglichen das erste persönliche Abprüfen.

Der logisch folgende Schritt wird die Gründung des Makler- bzw. Vermittlerbetriebes sein, ein Unterfangen, das nicht nur in finanzieller Hinsicht weitreichende Konsequenzen mit sich bringt. Über Betriebswirtschaftliches muss man sich dabei Gedanken machen. Aber auch Haftungsfragen gilt es zu bedenken. Worauf man sonst noch achten soll, wird das Thema der nächsten Artikel sein – „Von der Idee bis zur Gründung – die ersten Schritte in die Selbstständigkeit“.

Peter Brandmann, selbstständiger Unternehmensberater und Trainer der Deutschen Makler Akademie.