

Anzeige

» Pressebereich » Versicherungen » Wissenstransfer für Maklernachwuchs und neue Geschäftsmodelle

Wissenstransfer für Maklernachwuchs und neue Geschäftsmodelle

17.10.2021



© Consulting & Coaching Berlin

Dr. Peter Schmidt, Inhaber Consulting & Coaching Berlin

Die Unternehmensberatung Consulting & Coaching Berlin von Dr. Peter Schmidt, bringt mit der Neuerscheinung „Neuer Kurs für Maklerunternehmen“ ein Fachbuch auf den Markt, das junge Makler, die eine Maklerfirma neu aufbauen oder übernehmen wollen, einen Fundus an Ideen und Impulsen für die richtige strategische Ausrichtung in einem sich veränderten Markt an die Hand gibt. In neun Kapiteln mit über 120 Seiten werden Makler durch vertriebliche, unternehmerische, juristische und steuerliche Aspekte für Firmenneugründer geführt.

Sinkende Vermittlerzahlen, immer mehr Makler, die aus Altersgründen ihre Firma aufgeben aber auch erfreulich viele junge Versicherungs- und Finanzberater gehören zum sich wandelnden Bild der freien Vermittler im Versicherungsmarkt. Das Umfeld des klassischen Versicherungsvermittlers ist in einem starken Wandlungsprozess und vor allem durch stärkere Regulierung, Digitalisierung und verändertes Kundenverhalten geprägt ist.

Strategische Planung braucht Weitblick

Besonders jüngere Versicherungsvermittler und -berater beherrschen das vertriebliche Handwerkzeug rund um die Bedarfsermittlung, Produktauswahl und Beratungsdokumentation oft schon gut. Defizite bestehen aber im Know-how als Unternehmer, in den Bereichen strategische Ausrichtung der Maklerfirma, juristisch sichere Grundlagen für die Zusammenarbeit mit Kunden und Kollegen, etwa bei der Wahl der optimalen Gesellschaftsform der Firma, und schließlich bei der Berücksichtigung steuerlicher Belange im Rahmen der eigenen Tätigkeit.

An diesen und weiteren Punkten setzt Schmidt mit „Neuer Kurs für Maklerunternehmen“ an, ausgehend von der Frage, ob es sich noch lohnt, Versicherungsmakler zu werden oder als gestandener Versicherungsmakler ein nachhaltiges Geschäftsmodell entwickeln zu wollen.

„Engagierte junge Firmengründer verstehen es oft sehr gut, die „klassischen Vermittlertugenden“ mit modernen Kommunikations- und Beratungsformen zu verbinden“, fasst Schmidt seine Erfahrungen aus der Beratung von jüngeren Maklern zusammen. „Was aber oft fehlt ist der Weitblick für die strategische Ausrichtung der eigenen Firma auf eine courtageunabhängige Vermittlungstätigkeit, Chancen der Spezialisierung und einer optimalen Gestaltung der innerbetrieblichen Prozesse. Und dazu geben wir in dem neuen Buch wichtige Impulse und Anregungen“, hebt Schmidt hervor.

Erfahrene Makler finden in Kapiteln zur idealen Unternehmensform, dem Thema „Kunden von heute und morgen“ und dem vermittelten Wissen zur Unternehmens- und Veränderungskultur umfangreiche Ideen, Handlungsempfehlungen und Maßnahmen aus der Beratungspraxis von Schmidt, der auch zertifizierter BAFA-Unternehmensberater ist.

Zurück 1 2 Weiter

Quelle: AIP Presseservice

Kommentare

Kommentar hinzufügen

Ihre E-Mail-Adresse

Ihre E-Mail-Adresse

Text

Text

Mit der Veröffentlichung des Kommentars mit meiner E-Mail-Adresse bin ich einverstanden

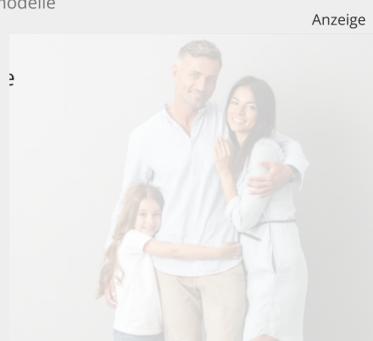
- Ja
 Nein

10 + 4

10 + 4

Bitte geben Sie zum Schutz vor Spam die Summe in das Feld ein.

Absenden



Anzeige

Veröffentlichungen von Pressemitteilungen

Auf diesen Seiten können Sie Ihre Pressemitteilungen veröffentlichen. Senden Sie diese einfach an pressemittelungen@assekuranz-info-portal.de.

Wir stellen Ihre Meldungen für Sie ein und senden Ihnen einen Korrektur-Link zu. Das Einstellen und Veröffentlichen erfolgt – bis auf Widerruf – kostenlos.



Anzeige

Newsletter abonnieren

Abonnieren Sie den AIP-Pressespiegel ganz bequem per E-Mail. Unser Newsletter enthält die interessantesten Meldungen des Tages – kurz, kompakt und kostenlos.

Tragen Sie hier einfach Ihre E-Mail-Adresse ein:

E-Mail-Adresse

Abonnieren



Anzeige

Flatrate für Stellenanzeigen

12 Monate lang Stellenanzeigen schalten, ohne Begrenzung der Anzahl, für 1.000,- € netto incl. Veröffentlichungen im Newsletter.

RUBRIKEN

- Aktuelles
- Stellenmarkt
- Veranstaltungen
- Fachinformationen
- Empfehlungen
- Pressebereich

SERVICE

- Newsletter
- Über uns
- Kontakt
- Team

INFORMATION

- Mediadaten
- Impressum
- Rechtliche Hinweise
- AGB
- Hilfe / FAQ
- Datenschutz