

Pressemeldung

Hagen, 20. April 2015

Jungmakler 2014: Spezialisierung in einer starken Gemeinschaft

Kaspar Bonleitner wurde auf der DKM 2014 als „Jungmakler des Jahres“ ausgezeichnet. In unserem Gespräch schildert er sein Erfolgsrezept, Erfahrungen mit der Online-Beratung und Social Media sowie seine Kooperation mit dem Maklerpool germanBroker.net AG.

Herr Bonleitner, haben Sie ein spezielles Erfolgsrezept?

Kaspar Bonleitner: Mein Leitthema ist die Spezialisierung in einer starken Gemeinschaft. Vier weitere Versicherungsmakler und ich betreiben gemeinsam ein Kompetenzzentrum für Versicherungen - „Die Premiummakler“. Wir vergleichen uns gern mit einem Ärztehaus, wo Ärzte unterschiedlicher Fachrichtungen praktizieren.

Ich selbst beschäftige mich in erster Linie mit den Bereichen Handel- und IT-Deckungen bis hin zur Absicherung von Cyberrisiken. Diese Spezialisierung bietet mir die Möglichkeit, in einem überschaubaren Geschäftsfeld so gut wie alles zu wissen. Daneben biete ich Vorsorge- und Absicherungskonzepte für das gehobene Privatkundensegment. Dank meiner Netzwerkpartner erhalten meine Mandanten auch auf allen anderen Gebieten sparten- und schwerpunktübergreifend optimale Lösungen.

Nutzen Sie das Internet für die Kundenberatung und welche Erfahrungen haben Sie gesammelt?

Kaspar Bonleitner: Die Idee zur Online-Beratung entwickelte sich aus meiner Spezialisierung auf die IT-Branche. Gerade jüngere Mandanten sind für die Beratung via Internet sehr aufgeschlossen. Sie schätzen es, sich bequem zuhause informieren zu lassen, ohne dass sie vorher aufräumen müssen. Der Aufwand für die Entwicklung einer Internetpräsentation ist nicht trivial, aber einmal vorbereitet, kann ich meine Charts immer wieder einsetzen. Ich nutze professionelle Präsentationstools, die auch Interaktion und spontane Visualisierungen unterstützen. Die Präsentation samt der Ergänzungen kann ich problemlos dokumentieren. Das ist neben der Zeitersparnis für meine Mandanten und mich ein wesentlicher Pluspunkt einer Online-Beratung.

Welche Bedeutung haben Social Media für Ihr Unternehmen?

Kaspar Bonleitner: Der eigene Internetauftritt und soziale Medien bieten gerade dienstjungen Maklern gute Chancen, mit geringem finanziellen Aufwand eine vergleichsweise große Wirkung zu erzielen. Allerdings sollte man sich von der Vorstellung verabschieden, dass mit ein paar Aktivitäten im Internet kurzfristig Geschäft geschrieben wird. Auch im Netz müssen zunächst Reputation und Vertrauen aufgebaut werden. Das ist genauso wie im realen Leben.

Ich nutze vor allem Xing und Facebook. Nach meinen Erfahrungen funktioniert Xing in erster Linie als Business-Netzwerk. Hier begegne ich Firmenkunden auf Augenhöhe. Facebook deckt hingegen breitere Schichten ab, die recht online-affin sind. Ein weiterer Vorteil von Facebook ist die gute Messbarkeit. So sehe ich beispielsweise, wer wann auf meine Posts zugreift. Daneben setze ich auf Bewertungsportale wie „kennstDuEinen.de“. Reale Kundenbewertungen sind schließlich glaubwürdiger und damit überzeugender als meine eigenen Posts. Jedes dieser drei Medien bringt für sich genommen im Tagesgeschäft noch geringe Resonanz, aber dank der Kombination steigen Wahrnehmung und Bekanntheit kontinuierlich.

Sie sind seit 2009 Partner des Maklerpools germanBroker.net. Von welchen gBnet-Dienstleistungen profitieren Sie tagtäglich am meisten?

Kaspar Bonleitner: Auch hier setze ich auf eine starke Gemeinschaft. Dabei ist die germanBroker.net AG aus meiner Sicht kein klassischer Maklerpool, sondern in erster Linie ein erfolgreicher Konzeptionär. Qualifizierte Kolleginnen und Kollegen entwickeln innovative Deckungskonzepte, die weit über die Standards im Maklermarkt hinausgehen. Das verhilft mir zu wichtigen Alleinstellungsmerkmalen und zufriedenen Kunden. Zugleich reduziere ich meine Haftungsrisiken als Makler. Auch die Schadenabwicklung bei eigenen Deckungskonzepten lässt keine Wünsche offen. germanBroker.net ist zudem unabhängig und weder einem Versicherer noch anderweitigen Geldgebern verpflichtet. Ich bin seit meiner Unternehmensgründung Partner von gBnet und habe das bis dato keinen einzigen Tag bereut.

Haben Sie als Jungmakler des Jahres 2014 einen guten Rat für Berufsstarter?

Kaspar Bonleitner: Wer in dieser Branche Erfolg haben will, braucht klare Ziele. Der Businessplan sollte nicht nur im Kopf existieren, sondern auch zu Papier gebracht werden. Die Teilnahme am Jungmakler-Award ist dabei extrem nützlich. Ich habe dort viel gelernt und verfolge seitdem meinen roten Faden noch konsequenter als zuvor.

Gerade junge Kolleginnen und Kollegen sollten den Austausch suchen. Ein Maklerpool wie germanBroker.net bietet dafür eine geeignete Plattform. Auch über die Branche hinaus Netze zu knüpfen, zahlt sich aus. Mit dem LVRG wird die Anschubfinanzierung für junge Makler zum größten Problem. Es geht aber nicht nur um Verdienstchancen. Wenn ich in diesem Beruf Erfolg haben will, muss ich mit Herzblut dabei sein. Alles andere ist Produktverkauf, und der hat keine Zukunft mehr.

Zeichen einschl. Leerzeichen (ohne Headline) 4.992

Bei Interesse organisieren wir für Sie gern einen Gesprächstermin mit Herrn Bonleitner – Anruf genügt.

Hinweis an die Redaktion:

Bildmaterial stellen wir Ihnen gern zur Verfügung. Anruf genügt!

Über Kaspar Bonleitner

Kaspar Bonleitner ist seit 2004 in der Versicherungsbranche tätig. Nach seinem Abschluss als Finanzwirt und Masterconsultant in Finance (MFC) wagte er 2010 den Schritt in die Selbstständigkeit als Versicherungsmakler. Er betreibt mit vier weiteren Maklerkollegen das Kompetenzzentrum „Die Premiummakler“ in Bad Endorf. Der 35-jährige hat sich auf Handel- und IT-Dekungen bis hin zur Absicherung von Cyberrisiken spezialisiert. Seine Beschäftigung mit IT-Themen führte ihn zur Online-Beratung, die er parallel zur klassischen Beratung nutzt. Eine Fachjury zeichnete ihn in der Kategorie Neugründung als „Jungmakler 2014“ aus.

Über die germanBroker.net AG

germanBroker.net ist eine Servicegesellschaft für Versicherungs- und Finanzmakler und konzipiert in Zusammenarbeit mit namhaften Versicherungsunternehmen exklusive Produkte für besonders anspruchsvolle Kunden. germanBroker.net-Partner können leistungs- und preisoptimierte Produkte anbieten, die in ihrer Ausgestaltung einzigartig sind.

Der Maklerverbund wurde 2001 von Maklern für Makler mit dem Ziel gegründet, die rechtliche und wirtschaftliche Unabhängigkeit kleiner und mittelständischer Versicherungs- und Finanzmakler zu fördern. Die „Genossenschaft“ in Rechtsform der Aktiengesellschaft steht ausschließlich im Eigentum der beteiligten Makler und ihrer Verbände. germanBroker.net unterstützt seine Partner durch exklusive Versicherungsprodukte, innovative Softwarelösungen und qualifiziertes Versicherungs-Know-how.

Kontakt

Frau Nilgün Tekmen
germanBroker.net Aktiengesellschaft
Feithstr. 129
58097 Hagen

Telefon: (02331) 8045-171
Telefax: (02331) 8045-3171
E-Mail: nilguen.tekmen@germanbroker.net
Internet: <http://www.germanbroker.net/>