

Die Corona-Krise fördert Aufmerksamkeit für existenzielle Themen bei Maklern

Die anhaltende Corona-Krise und die damit verbundenen Fragen und Diskussionen um Krankheit und Tod, Bedrohung von wirtschaftlichen Existenzen und die unklare Rückkehr zur Normalität beschäftigen viele Versicherungsmakler. Mehr Makler befassen sich deshalb auch zunehmend mit Fragen möglicher Notfälle sowie der Unternehmensnachfolge. Nachfolgeexperte Dr. Peter Schmidt berichtet dazu von den Erfahrungen aus der seiner Praxis.

Regelrechte Welle von Maklern, die sich mit Nachfolge befassen

Seit Mitte März ist über unsere Plattform „Marktplatz für Maklerbestände“ sowie in vielen Telefonaten und E-Mails eine regelrechte Welle von Anfragen zu Beratungsthemen und Angeboten rund um Nachfolge, Verkauf und Notfallplanung eingegangen. Wir hatten leider schon seit Beginn des Jahres jeden Monat ein bis zwei Todesfälle von Maklern zu verzeichnen, zu deren Klärung wir für Bestandsübertragungen oder Verkäufe einbezogen wurden.

Seit Ausbruch der Corona-Krise ist die Sensibilität vor allem bei älteren Maklern und auch bei gesundheitlichen Handicaps in Verbindung mit dem Themenkomplex Nachfolge deutlich gestiegen. In manchen Fällen wird sogar auf eine sehr schnelle und zügige Beratung und Organisation der Nachfolge gedrängt. Dies hat zur Folge, dass wir aktuell auf Video- oder Telefonberatung umgestiegen sind, um auf diese Weise die anstehenden Themen so zeitnah als möglich mit unseren Kunden besprechen zu können.

Videoberatung und Videoclips fördern persönliches Vertrauen

Besonders Videoberatungen bewähren sich, da es den Nachfolge-Kunden wichtig ist, Vertrauen, Kompetenz und professionelle Emotionalität Face-to-Face zu übermitteln. Sehr positive Reaktionen gibt es auch auf unser neues Format #Nachfolge90. Wir haben uns dafür entschieden, damit keine ewiglangen Webinare zum komplexen Thema Nachfolge durchgeführt werden müssen. Mit #Nachfolge90 behandeln wir Schwerpunktthemen zu Nachfolge, Bestandsbewertung und so weiter einzeln in jeweils 90 Sekunden.

Der Makler kann sich somit den Themen widmen, die ihn besonders interessieren. Ergänzend dazu übersenden wir ihm jeweils noch einen Link zu weiterführenden Informationen, wie zum Beispiel Checklisten zum Thema oder individuelle Beratungen. Auch hier kann der Kunden erneut entscheiden, welches Material er für sich bestellen möchte. Aktuell haben wir 5 Themen veröffentlicht und rund 10 Themen sind schon abgedreht. Die Resonanz ist sehr positiv – das Feedback freut uns natürlich sehr.



Nachfolge – gewusst wie
Eine Fachbroschüre von Dr. Peter Schmidt
2., aktualisierte und überarbeitete Auflage

Jetzt verfügbar unter: www.bestandundnachfolge.de/onlineshop-marktplatz-7-24/neufachbroschüre-für-makler-nachfolge-gewusst-wie-2-auflage/

sowie auf: www.experten.de/produkt/nachfolge-gewusst-wie-zweite-auflage/

© sepy – stock.adobe.com

Fachbroschüre „Nachfolge – gewusst wie“ in der 2. Auflage

Die erste Auflage der Fachbroschüre „Nachfolge – gewusst wie“ war Ende 2019 verkauft, da die Fachbroschüre auch von einigen Maklerpools für ihre Maklerpartner der Generation 50Plus geordert worden war. Wichtiger als der Verkauf war jedoch die Notwendigkeit der Aktualisierung und Ergänzung der Inhalte aus den vielen Gesprächen mit Maklern. Das haben wir nun gemacht und können die aktualisierte Auflage vorlegen.



www.bestandundnachfolge.de/clips-aus-nachfolge90/

Die Fachbroschüre wurde komplett überarbeitet und um fünf Kapitel ergänzt. So wird das Thema Maklerrente oder die Übertragung von Fondsbeständen nun ebenfalls umfangreich erörtert. Dementsprechend hat sich der Umfang auch auf 110 Seiten, jetzt im größeren Format DIN A4 erweitert. Das Vorwort stammt wieder, wie schon bei der Erstauflage von Norman Wirth, Rechtsanwalt, Berlin, und Vorstand des AfW-Vermittlerverbandes. ■