

Anzeige

## Alle Kurse des Partnercollege finden kostenlos als Webinare statt.



Christian Sipöcz

06. Juli 2020

### Wege zum Erfolg: Klare Produktstrategie und genau definierte Zielgruppen

Die Maklerschaft sucht Nachwuchs – das Durchschnittsalter ist hoch, Betriebsnachfolger zu finden oft schwer. Nie waren die Chancen für junge, innovative Maklerinnen und Makler größer als heute. Der AssCompact Jungmakleraward holt den vielversprechenden Nachwuchs vor den Vorhang – gemeinsam mit einer Reihe von Förderern. Heute: Dipl.-Ing. Christian Sipöcz Vorstandsmitglied der VAV Versicherung.

#### Der AssCompact Jungmakleraward setzt auf Qualitätsoffensiven, innovative Vertriebsstrategien, neue Zielgruppen und Innovationen in der Büroorganisation und in der Kunden-Kommunikation. Welche Initiativen sind Ihnen in Erinnerung geblieben? Was macht einen erfolgreichen Jungmakler aus?

Christian Sipöcz: Eine erfolgreiche Jungmaklerin sowie einen erfolgreichen Jungmakler zeichnet aus, dass sie oder er sich klar positioniert. Egal ob die Nachfolge in einem Familienbetrieb angetreten, als Einzelkämpferin oder Einzelkämpfer gestartet oder in einem Maklerverein gearbeitet wird: Es muss eine klare Strategie betreffend der Produkte und der dazugehörigen Zielgruppenansprache verfolgt, sowie Offenheit für eine moderne, hochgradig digitale und flexible Büroorganisation gelebt werden. Gerade in den Wochen der COVID-19 Beschränkungen hat sich gezeigt, dass die zuletzt genannten Themen von immer größer werdender Bedeutung sind.

Die Jungmaklerin oder der Jungmakler von heute sollte einen optimalen Mix aus digitalen Tools zur Prozessautomatisierung und dem persönlichen Kontakt schaffen. Hohe Vertriebsaffinität, Belastbarkeit, Offenheit gegenüber neuen Entwicklungen und permanente Weiterentwicklung sind wesentliche Voraussetzungen für den Beruf der Versicherungsmaklerin sowie des Versicherungsmaklers.

#### Was ist die Motivation dahinter, dass Ihre Gesellschaft den AssCompact Jungmakleraward unterstützt – welche Benefits bringt dieses Engagement?

Christian Sipöcz: Die VAV unterstützt diese Initiative seit ihrer Gründung durch Franz Waghübinger im Jahr 2014. Der Jungmakleraward schafft einerseits den richtigen Rahmen um den Nachwuchs der Branche zu sichern und schärft andererseits das positive Bild der Versicherungsmaklerin sowie des Versicherungsmaklers bezüglich der Positionierung und der Aufgaben in der Versicherungswirtschaft.

Im Jahr 2019 lag das Durchschnittsalter der österreichischen Versicherungsmaklerinnen und Versicherungsmakler bei über 51 Jahren. Umso wichtiger ist es, junge und qualifizierte Maklerinnen und Makler auszubilden und dies entsprechend zu honorieren. Die VAV als Maklerversicherer unterstützt dies sehr gerne und sieht es als wichtige Aufgabe, optimale Rahmenbedingungen für den Nachwuchs zu schaffen.

#### Beim Jungmakler-Casting geht es darum, die Spreu vom Weizen zu trennen und die Top-Platzierungen zu ermitteln. Welche Erfahrungen haben Sie als Juror/in gemacht?

Christian Sipöcz: Als Juror beeindruckt vor allem die Vielzahl der qualifizierten Bewerbungen. Egal ob eine Jungmaklerin oder ein Jungmakler den elterlichen Betrieb übernimmt oder als Einzelunternehmerin bzw. Einzelunternehmer den Sprung in die Selbständigkeit wagt – jeder Businessplan der Bewerberinnen und Bewerber ist sehr gut durchdacht und wird entsprechend selbstbewusst präsentiert.

Geht man während des Castings ins Detail, zeigt sich, wer von den Bewerberinnen und Bewerbern den richtigen Mix aus moderner Vertriebsstrategie, Fokussierung auf die relevanten Zielgruppen und einer effizienten Büroorganisation verfolgt.

Beim Thema Nachhaltigkeit des Businessplans trennt sich dann die Spreu vom Weizen.

Wir von der VAV würden uns wünschen, dass in diesem von Männern dominierten Bewerberumfeld noch mehr Jungmaklerinnen vor den Vorhang treten um ihr Business-Konzept zu präsentieren. An den entsprechend hervorragenden Persönlichkeiten mangelt es in Österreich nicht.

#### Für erfolgreiche Teilnehmerinnen und Teilnehmer endet der Bewerb ja nicht mit der Preisverleihung, sondern er ist oft der Startschuss zu einer vielversprechenden Laufbahn. Was sind Ihre Erfahrungen aus der Begleitung heraus? Wie unterstützt Ihre Gesellschaft den Branchennachwuchs?

Christian Sipöcz: Die VAV ist seit über 40 Jahren ein verlässlicher Versicherungspartner für Maklerinnen und Makler. Mit Fokus auf die Geschäftsbereiche KFZ, Schaden/Unfall für Privatpersonen sowie KMUs und Baugewerbe bieten wir unseren Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartnern neben TOP Produkten – u.a. mit Best-Advice Komponenten – auch TOP Services. Die VAV hat als technisch fitter Versicherer bereits in den vergangenen Jahren sehr effiziente Prozesse eingeführt und auf die Digitalisierung der wesentlichen Arbeitsabläufe gesetzt. Das kommt unseren Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartnern sehr zu Gute.

7.7.2020

## Wege zum Erfolg: Klare Produktstrategie und genau definierte Zielgruppen | AssCompact - Nachrichten

Im Zusammenspiel der digitalen Werkzeuge mit unseren kompetenten Regionalleitern und Key Account Managern, einem qualifizierten Serviceteam und zahlreichen Expertinnen und Experten unseres Hauses bieten wir den Maklerinnen und Maklern einen hohen Servicinggrad, kurze Wege und vor allem persönliche Unterstützung vor Ort an.