



Marie Luise Ritter, 19, studiert Journalistik in Hannover. Sie ist die älteste Tochter von Steffen Ritter und schreibt hier über ihre Erlebnisse als Praktikantin für einen Tag.

Versicherungsmagazin-Fachtag ...

Von meiner neuen Heimat Hannover aus mache ich mich am Dienstagnachmittag auf den Weg zum Versicherungsmagazin-Fachtag in Mainz. Im Namen des Institut Ritter helfe ich bei der Organisation der Award-Verleihung und dokumentiere die Vorträge und den gesamten Tag fotografisch.

Ein Sitzplatz im ICE ist gebucht, Wagen 2, Platz 33, Gang. Der Zug rollt mit zehn Minuten Verspätung im Hauptbahnhof Hannover ein, der reservierte Platz ist schnell gefunden. Ich sitze neben der netten Inge aus Mexiko. In Frankfurt verpasse ich meinen Anschlusszug, mit einiger Verspätung treffe ich abends dann endlich in Mainz ein.

... in Mainz am 1. Juni 2011



Bernhard Rudolf ist der Vorsitzende des Fachtages und Chefredakteur des Versicherungsmagazins. Er nimmt das schon in Mainz verweilende Team Ritter und mich nach meiner Ankunft mit in die schöne Mainzer Altstadt. Unter anderem kehren wir in das altertümliche Restaurant Heiliggeist ein. Das Essen ist lecker, die Portionen groß, es wird viel gelacht.

Am Mittwoch, dem 1. Juni *daheim gedacht?*) findet er dann statt: der Versicherungsmagazin-Fachtag 2011 inklusive der Award-Verleihung. Der Seminarraum ist groß, die Reihen sind voll besetzt, geschätzt 100 sind der Einladung von Bernhard Rudolf nach Mainz gefolgt. Dieser begrüßt die Teilnehmer um neun Uhr zum Versicherungsmagazin-Fachtag im Mainzer Hotel Atrium. Die Akustik ist gut, die Wände sind gold gestrichen, das Interieur wirkt edel. Auf den Plätzen wartet Schokolade, eine

entspannte Wohlfühlmosphäre.

Sechs Referenten sind für den Tag angesetzt, die Vorträge drehen sich um das Steigern von Verkaufserfolgen, das optimale Empfehlungsmarketing und Aktuelles zur Vermittlerrichtlinie. Das Tagesprogramm ist straff. Als ersten Referenten des Fachtages begrüßt Rudolf fünf nach neun Prof. Dr. Volker Eickenberg. Er unternimmt mit den Teilnehmern einen Exkurs in die Lebenszyklen von Vermittlerbetrieben. Die Wege zum Erfolg sind je nach Betriebsalter verschieden, und schnell stagniert das eigene Wachstum. Hier wieder in Schwung zu kommen, ist nicht selbstverständlich. Final stellt Eickenberg die Frage nach "Kopieren oder kopieren" als Voraussetzung für die weitere Entwicklung.

Im Anschluss vergleicht Wolfgang Bachmann, Geschäftsführer des Deutschen Institut der Assekuranz, sein Thema „Kauf eines Bestandes oder Unternehmens“ mit einer Bergtour. Er berichtet von Gipfelstürmen und Höhenetappen und zeigt Fotos aus seinem Privatarchiv. Am Vortragsende erraten die Teilnehmer die Gebirge, unter anderem sind die chilenischen Anden, die Schweizer Alpen und der größte Berg der Türkei dabei.

Michael H. Heinz, Präsident des Bundesverbandes deutscher Versicherungskaufleute, nimmt kritisch und humorvoll die Verbraucherschützer aufs Korn. „Wer schützt uns vor ihnen“ ist die zentrale Frage seines Vortrages, die er amüsant und anekdotenreich beantwortet.

Klaus-J. Fink ebnet den Weg für mehr Empfehlungen. Am Ende ist es Einstellungssache. „Selbst eine schlechte Frage nach Empfehlungen ist besser als keine“, macht er klar. Schließlich erklärt Fink noch das Prinzip des Dreiklangles für die nachträgliche Sicherung von Abschlüssen. Wichtig sei dabei die „drei“. Auch Witze beginnen mit „Ein Engländer, ein Russe und ein Deutscher“, Aufsätze in der Schule bestehen aus Einleitung, Hauptteil, Schluss. So sollte auch die Zusammenfassung der Kaufmotive am Schluss einer Beratung aussehen: kurz, knapp, beschränkt auf drei Aspekte.

Nach der Mittagspause beginnt Prof. Dr. Matthias Beenken mit angenehmer Stimme seinen Vortrag und wirft einen Blick auf die nächste Regulierungsrunde für den Vertrieb. Die Überarbeitung der Vermittlerrichtlinie, deren Folgen für Vermittler und bestmögliche Strategien stehen im Zentrum seines Vortrages.



Steffen Ritter erklärt das Prinzip systematischer Kundenarbeit anhand von bunten Gummibärchen, die er in verschiedene Glasschalen wirft. Rote Gummibärchen sind C-Kunden, von ihnen gibt es sehr viele. Die grünen A-Kunden, die darunter liegen, werden erdrückt. „Und namentlich kennen Sie die auch nicht mehr“, fügt er an. Die Leute lachen, Ritter gibt das große Glas durch die Reihen, mit einer Zange nehmen sich die Teilnehmer ein paar bärige Kunden zum Naschen heraus. Einen grünen A-Kunden zu erwischen ist dabei gar nicht so leicht. Anschaulich erläutert er die Systeme der besten Vermittler Deutschlands.

Das Glas geht noch durch die Reihen, da wendet sich Ritter dem Flipchart zu, „Ich mache hier übrigens nur Kreise dran, ich schreib nix“, beruhigt er die hinteren Reihen. „Die Kreise sind die verschiedenen Aufgaben Ihres Betriebs“, erklärt er sein Modell professioneller Betriebsentwicklung. Aufgaben müssen abgegeben werden, vielleicht der Innendienst nahezu komplett, um sich selbst zu entlasten und den Vertrieb voranzubringen. Standardisierung ist dabei das wichtigste. „Sie können sich das wie bei einem Ballon vorstellen“, so Ritter. Aufgaben, die Ballast sind, die behindern, müssen abgegeben werden. Zuständigkeiten müssen, beispielsweise via Organigramm, genau geregelt sein, dann klappt's auch mit dem Vertrieb.

Zwischendurch fällt sein Headset aus. Kein Problem, der Akku wird sofort von einer Mitarbeiterin des Gabler Verlages ausgewechselt. Mit voller Stimme geht's weiter: „Ich hätte das vielleicht nicht hinbekommen. Aber ich kann Aufgaben delegieren“, lacht Ritter. Auf der letzten Folie kullern 10 und 100 Euro- Aufgaben eine Bahn mit verschiedenen großen Löchern herunter, die zu Innen- oder Außendienst führen. Nur die 1.000 Euro-Aufgaben kommen zum Chef ...

Die Preisträger Unternehmer-Ass 2011

Die besten Vermittler 2011 haben hierfür ein Konzept. Eine perfekte Überleitung zur Award-Verleihung. Die wirklich schönen Glastrophäen „Unternehmer-Ass 2011“ gehen an den „Deutschen Agenturunternehmer“ und den „Deutschen Maklerunternehmer“ des Jahres. Gesponsert wird der begehrte Preis vom Versicherungsmagazin, dem BVK und dem Institut Ritter. Die einzigartigen Merkmale der ausgezeichneten Vertriebe erläutert Ritter jeweils in seiner Laudatio. Anschließend übergeben musikalisch untermalt Bernhard Rudolf, Meris Neiniger, Wilfried Vollmer und Steffen Ritter Award, Urkunden und Gutscheine für Seminare an die Platzierten.

In der Kategorie „Deutscher Versicherungsmakler des Jahres“ platzierten sich:

GOLD Dieter Maier Versicherungsmakler GmbH, Tuttlingen
SILBER Magnu Finanz- und Versicherungsmakler GmbH, Duisburg
BRONZE Stepbach Green Life, Uelzen

In der Kategorie „Deutsche Versicherungsagentur des Jahres“ platzierten sich:



GOLD Klaus Günter & Partner, Kitzingen (Zurich)
GOLD Nahgang, Bohnes & Partner, Plettenberg (Westfälische Provinzial)
BRONZE hepago Versicherungsvermittlung GmbH, Mering (Nürnberger)

Strahlend stehen die Gewinner vor dem Plenum und lächeln in die Kamera von Fernsehen und Fotografen. Die polierten Trophäen spiegeln sich im Blitzlichtgewitter. Details zu den Gewinnern gibt's von Steffen Ritter persönlich am Montag hier im Blog.

Auf der Rückfahrt stehen wir, sicher wie viele andere, drei Stunden im Stau. Gelohnt hat sich der Ausflug trotzdem!

Marie Luise Ritter
Hannover/Sangerhausen



 Gefällt mir  18 „Gefällt mir“-Angaben. Registrieren, um sehen zu können, was deinen Freunden gefällt.

 Tell a Friend 

Diese RITTERBLOG-Beiträge könnten Sie auch interessieren:

1. [Die Suche nach den jungen Besten](#) ***** Belohnung für den Mut zum Unternehmertum Es ergreifen zu wenig junge Menschen den Beruf des Vermittlers und es...
2. [Unternehmer-Ass 2010: Die Gewinner](#) Guten Tag, liebe Blog-Leser! Als Exklusivservice für Sie: Hier sind Sie, die Gewinner und Platzierten im Award Unternehmer-Ass 2010. Die Verleihung erfolgte heute in München...
3. [Award Unternehmer-Ass 2009 -> DIE GEWINNER](#) In einem hochklassigen Bewerberfeld fiel die enge Entscheidung im Award "Unternehmer-Ass des Jahres 2009". Auch in diesem Jahr haben sich wieder eine sehr große Zahl,...
4. [Die Jury hat final getagt: Die TOP 3 im Unternehmer-Ass 2009 stehen fest!](#) Das Unternehmer-Ass 2009 ... hat die Jury vor eine überaus schwierige Aufgabe gestellt. Alle Vor-Ort-Besuche sind erfolgt, die letzte Jury-Sitzung ist absolviert. Die Platzierten...
5. [Geballte Kompetenz auf dem Versicherungsmagazin-Fachtag am 29. April 2009 in Mainz](#) Ein volles Programm mit wertvollen Impulsen ... wartet zum Versicherungsmagazin-Fachtag am 29. April 2009 auf Sie. Neben der Verleihung des Unternehmer-Ass an die besten...