



Das Sommerloch – Chancen ergreifen und Weichen stellen

„Sommerloch“ – das ist einer dieser Begriffe, die einem im Maklerbüro so sicher begegnen wie „Mahlzeit!“. Beinahe schon mythische Geschichten ranken sich um diese nicht genau definierbare Phase der aufgezwungenen Tatenlosigkeit, der warmen Zeit im Jahr, die Kunden in meist noch viel wärmere Regionen der Erde reisen lässt oder eben in die Freibäder und Biergärten der Nation verschlägt. Wenn es eine Zeit im Jahr gibt, in der „normale Leute“ noch weniger Lust auf Versicherung haben als sonst, dann ist es ganz sicher das Sommerloch. Da sinkt die Termintreue, weil ein Spaghettieis womöglich doch attraktiver wirkt als der Makler, und ehrlich – was soll schon passieren? Das Leben ist doch gerade so unglaublich sonnig und schön...

Tja, was tut Makler in dieser Zeit des Jahres? Das Klagen mag des Kaufmanns Gruß sein – aber wirklich hilfreich oder gar produktiv ist das ja nicht. Den Laden schließen? So ein Sommerloch kann durchaus mehrere Wochen anhalten – wer kann schon so lange selbst Urlaub machen? Aber es muss ja hingegen auch jemand erreichbar sein, falls doch etwas sein sollte. Geht also auch nicht. Die erfahrungsgemäß letzte ruhige Phase im Jahr nutzen, um sich auf den Jahresendspurt vorzubereiten? DAS wäre doch eine gute Idee, finden Sie nicht auch?

Weichen für das Jahresende stellen

Bei einem Großteil der Maklerbetriebe geht es zum Jahresende recht stressig zu, und oft wird ein großer Teil des Jahresgeschäfts in den grauen Monaten erledigt. Das mag wohl am zeitlichen Vorlauf liegen, den Beratung und Entscheidungsfindung beim Kunden benötigen. Vieles, was aufgeschoben wurde, soll dann noch kurz vor Jahresschluss erledigt sein. Und der Tsunami der Kfz-Saison wird wieder Maklerschreibtische von Flensburg bis ins Allgäu fluten, das ist gewiss. Auch Weihnachten und der Jahreswechsel werden dieses Jahr wieder an den Tagen stattfinden, wie all die Jahre zuvor. Daher: nutzen Sie diese ruhige Zeit!

Relationship Management und Co.

Einen Weihnachts- oder Neujahrsgruß versenden sehr viele Versicherungsmakler an ihre Kunden. Auch wenn man eher selten direktes Feedback darauf erhält, werden solche Gesten von Kunden doch registriert und auch honoriert. Alles, was es dafür benötigt, muss nicht erst im Dezember eingetütet werden, wenn ohnehin genug andere Dinge zu tun sind. Tüten Sie Ihren Weihnachtsgruß doch einfach mal im August ein. Papier ist geduldig und wartet gern auf seinen großen Auftritt im Winter.

Sie planen den Wechsel auf ein neues Verwaltungsprogramm? Machen Sie das im Sommer! Ein neues Programm verursacht zwangsweise viele Fragezeichen. Wechseln Sie dann, wenn Sie Zeit haben, in aller Ruhe Ausrufezeichen daraus zu machen! Das Sommerloch nimmt auch einer so großen und bedeutenden Herausforderung im Maklerbetrieb gehörig Stress weg.

Werfen Sie doch auch einen prüfenden Blick auf Ihre Homepage und vergleichen Sie sie mit der von Kollegen. Treten Sie noch zeitgemäß auf? Ist Ihre Teamseite aktuell? Haben Sie

nicht schon länger diese eine Idee im Kopf, in welchem Bereich Sie sich als Experte darstellen möchten? Nun ist die Zeit gekommen, hier planen und umsetzen zu können.

Auch mit den Planungen für das erste Halbjahr 2019 können Sie bereits jetzt beginnen. Dann steht alles parat, wenn das Kfz-Nachbeben vorbei ist. Planen Sie Aktionen im Bestand und für neue interessante Zielgruppen. Ein Betrieb, der stetig aktiv ist, ist fast zwangsläufig auch erfolgreich. Das Sommerloch ist dabei Ihr Freund.

Auch das dürfen Sie nicht vergessen: Ihre Weiterbildungsverpflichtung. Wann, wenn nicht jetzt einen Teil der Pflichtstunden absolvieren? Recherchieren Sie, was es in der VEMA-Akademie an interessanten Angeboten für Sie gibt und buchen Sie die Weiterbildung für sich und Ihre Mitarbeiter. Ein Jahr ist immer so schnell vorbei, da wäre es doch schade, wenn Sie auf den letzten Drücker noch „irgendwas“ machen müssten, um im Soll zu sein, oder? Weiterbildung soll schließlich auch Sinn machen.

Die VEMA eG unterstützt ihre Partner

Die VEMA eG hat sich mit inzwischen rund 2.900 angeschlossenen, mittelständischen Maklerbetrieben zum größten genossenschaftlichen Maklerverbund entwickelt. Mehr als 18.500 Maklermitarbeitern stehen die verschiedenen Angebote der Genossenschaft für ihre tägliche Arbeit zur Verfügung. Darunter findet sich auch vieles, womit man das Sommerloch sinnvoll nutzen kann.

Mit unseren Vertriebsaktionen decken wir ein weites Feld an Themen für Bestands- und potenzielle Neukunden ab. In der Regel wird hier ein origineller Aufhänger vorgestellt, den der Kunde nicht bereits gefühlt tausendmal gehört hat. Alle Unterlagen stehen fertig aufbereitet zum Download bereit – selbstverständlich mit Maklerlogo und -daten versehen.

Unsere Landingpages bringen Informationen ins Internet. Kunden informieren sich heute gern zunächst online – auch über Versicherungsthemen. Unsere Landingpages zeigen Problemstellungen bei bestimmten Bereichen oder für bestimmte Zielgruppen auf. Auch unsere Miniseiten werden automatisch mit allen Maklerdaten befüllt. Sie sind eine interessante Bereicherung zur gezielten Themenbehandlung auf der regulären Maklerhomepage, können aber auch ganz einfach als eigene Themenseite zum Einsatz kommen.

Das Weiterbildungsangebot der VEMA eG kennt keine Sommerpause. Egal ob online oder in der Gruppe bei einem Präsenzworkshop: Sie werden bei uns immer ein interessantes Thema finden, welches Sie weiterbringt. Auch große Dinge, wie etwa die Weiterbildung zum Vorsorgeberater, den zertifizierten Berater zur gewerblichen Sachversicherung oder zur gewerblichen Haftpflicht, können Sie mit uns angehen.

Gar nicht mal schlecht so ein Sommerloch!

Gewiss finden Sie nicht nur bei uns interessante Angebote, die Sie im Sommerloch prüfen und zur Bereicherung Ihres Betriebs zum Einsatz bringen können. Eine ruhige Phase im Jahr kann ein Segen sein, damit man sich nicht überschlagen muss, um etwas zu ändern oder den roten Faden für die Firmenaktivitäten gespannt zu halten.

Machen Sie etwas daraus – aber vergessen Sie dabei nicht, auch etwas Zeit für sich selbst einzuplanen, um mal durchschnaufen zu können.

Wie? Sie haben gar kein Sommerloch in Ihrer Firma? Nun, dann gratulieren wir, wenn das daran liegt, dass Ihr Geschäft brummt! Wenn einfach zu viel Arbeit da ist, helfen wir mit unseren Diensten sowie den 19 Erfolgsfaktoren für das VEMA-Maklerbüro gerne weiter.

VEMA eG

Hauptsitz
Unterkonnersreuth 29
95500 Heinersreuth

VEMA-Akademie
Steinhäuser Straße 3
76135 Karlsruhe

Pressekontakt:
Eva Malcher
eva.malcher@vema-eg.de