

## **Pressemitteilung**

Münster, 15. März 2011  
3078 Zeichen (inkl. Leerzeichen)

### **Coaching für Versicherungs- und Finanzmakler als neues Angebot des Maklerpools Akkurat**

**Münster, 15. März 2011 - Der Maklerpool Akkurat financial service GmbH aus Münster erweitert seine Dienstleistungen ab April um das „AKKURAT-Makler-Coaching“. Das Angebot richtet sich an Akkurat-Partner sowie Partnerinteressenten, die sich bei einer möglichen Weiterentwicklung ihres Geschäftsmodells professionell begleiten lassen möchten.**

Aufgrund der in den letzten Jahren deutlich veränderten Rahmenbedingungen für Versicherungs- und Finanzmakler überdenken viele selbstständige Makler ihre Geschäftsmodelle. Insbesondere in der Gruppe der Makler mit mittlerem und gehobenem Einkommen ergeben sich bei genauerer Analyse häufig Optimierungsmöglichkeiten, die neben höheren Erlösen auch zu einer Steigerung der beruflichen Zufriedenheit führen. Das Problem: Die Umsetzung strategischer Überlegungen geht insbesondere in kleinen Maklerbüros oft im Tagesgeschäft unter, die Euphorie für eine neue Vertriebsidee oder eine neue IT-Lösung hat sich nicht selten nach wenigen Wochen verflüchtigt. Die sinnvolle Lösung dafür ist ein Coaching im Sinne einer lösungs- und zielorientierten Begleitung des Geschäftsinhabers über einen Zeitraum von mehreren Monaten. Aus Kosten- und Bequemlichkeitsgründen scheuen viele Makler allerdings den Aufwand für ein externes Coaching.

Coaching ist eine sehr persönliche Dienstleistung, die mit den typischerweise angestrebten Skaleneffekten eines Maklerpools wenig zu tun hat. Andererseits haben Pool und Makler grundsätzlich das gleiche Interesse: Auch ein Maklerpool freut sich über nachhaltig erfolgreiche Geschäftsmodelle seiner angebotenen Partner. Dies gilt besonders für mittelgroße Pools mit häufig enger persönlicher Bindung zwischen den Beteiligten.

Das Akkurat-Makler-Coaching ist breit angelegt: Neben der Begleitung bei strategischen Fragestellungen (Optimierung des Geschäftsmodells, Wachstumsüberlegungen, Zielgruppen- und Spartenspezialisierung etc.) können auch operativen Veränderungen begleitet werden. Ein besonderer Fokus liegt auf den Themen Prozessoptimierung, Mitarbeiterführung und Unternehmensentwicklung. Darüber hinaus wird für die Unternehmensplanung ein leicht bedienbares Planungstool zur Verfügung gestellt.

Das auf drei Manntage angelegte Basis-Coaching besteht aus einem Präsenztage beim Makler und bis zu acht 90-minütigen Coaching-Einheiten. Abhängig von bestimmten Umsatzgrößenordnungen fallen dafür nur sehr geringe oder gar keine Kosten beim Makler an.

Bleibt die Frage, ob ein Maklerpool als umsatzorientierter Dienstleister des Maklers überhaupt ein neutrales Coaching durchführen kann. Ein ähnlicher Interessenskonflikt besteht bekanntlich bei jedem Makler. Ist der Makler allerdings verantwortungsvoll und kundenorientiert, stellt er die Interessen und Bedürfnisse seiner Kunden immer in den Mittelpunkt seines Handelns – trotz umsatzabhängiger Vergütung. Warum sollte ein sehr persönlicher Maklerpool nicht nach den gleichen Prinzipien handeln?

AKKURAT financial service GmbH  
Hafenweg 22  
48155 Münster  
[www.akkurat-service.eu](http://www.akkurat-service.eu)

Pressemitteilung

Diesen und weitere Texte finden Sie auch im Pressebereich unter  
[www.akkurat-service.eu/06-presse/](http://www.akkurat-service.eu/06-presse/)

Der Abdruck ist frei.

Ansprechpartner für Medienanfragen:  
AKKURAT financial service GmbH  
Peter Kunath  
Telefon: 0251 89903-52, Fax: 0251 89903-27  
E-Mail: [p.kunath@akkurat-service.eu](mailto:p.kunath@akkurat-service.eu)  
Hafenweg 22, 48155 Münster

Die AKKURAT financial service GmbH gehört als mittelgroßer Pool-Dienstleister zu den Full-Service-Maklerpools in Deutschland. Im Jahr 2010 betrugen die Courtageerlöse der Gruppe 13,5 Mio. Euro. Aufgrund der ausgeprägten Zielgruppenorientierung gehören die Umsätze pro angeschlossener Maklerfirma zu den höchsten unter allen Maklerpools auf dem deutschen Markt. Kern der Zusammenarbeit mit selbstständigen Versicherungs- und Finanzmaklern ist die sehr persönliche und individuelle Dienstleistungserbringung in Verbindung mit kreativen Dienstleistungsideen und ausgeprägtem Networking. Die Gesellschaft beschäftigt 18 Mitarbeiter. Sie ist seit ihrer Gründung im Jahr 2001 vollständig eigenkapitalfinanziert; es bestehen keine finanziellen Verflechtungen mit Produktgebern.