

## Früh übt sich!

Sie sind gesucht, sie bleiben nachgefragt. finanzwelt stellt im Rahmen dieser Reihe engagierte Beraterinnen und Berater unterschiedlichster Vertriebswege vor, die unbeeindruckt aller merklich gestiegenen regulatorischen wie organisatorischen Auflagen und Herausforderungen ihre beruflichen Ziele weiterhin untrennbar auf Basis einer qualifizierten Finanzdienstleistung zu verwirklichen suchen.

Sie beschreiben, an welche innovative Ideen oder auch etablierte Vorgehensweisen ihre Arbeitsphilosophie jeweils geknüpft ist und welche langfristige Perspektive sie ganz persönlich mit dem Berufsbild der professionellen Finanzberatung verbinden. In dieser Ausgabe stellen wir Ihnen vor: Michael Riederer, 27 Jahre jung, Geschäftsführer der RIEDERER Versicherungsmakler GmbH.



**finanzwelt:** Ihre Vita klingt nach einem sehr vorgezeichneten Weg, zumal Sie direkt nach Schulbank und mittlerer Reife im Gepäck Ihre beruflichen Sporen in dem familieneigenen Maklerunternehmen haben sammeln können, welches Ihr Vater über viele Jahre hinweg bereits erfolgreich aufgebaut hat.

**Riederer»** Dieser Weg war tatsächlich schon vorgezeichnet. Allerdings, ohne dass mein Vater bis zum heutigen Tag je versucht hätte, mich in diese Richtung zu lenken. Im Gegenteil: Ich selbst fand speziell den Beruf des Versicherungsmaklers immer schon sehr spannend. Dabei hat

mich natürlich all das, was ich praktisch schon von Kindesbeinen an so nebenbei bei meinem Vater mitbekommen hatte, quasi „angefixt“. So durfte ich ihn etwa schon als junger Teenager zu Kundenterminen begleiten und konnte mir so ein ungeschminktes persönliches Bild von dem ganzen Geschehen machen. Die vielen zufriedenen Kundengesichter, die herzlichen Kontakte und positiven Reaktionen haben mich dabei immer wieder von neuem fasziniert. Und als es dann darum ging, selbst den Karriereweg des Maklers einzuschlagen, war durch die Firma meines Vaters einfach alles irgendwie schon da. Ein zugegebenermaßen perfekter Einstieg, für den ich heute noch äußerst dankbar bin.

**finanzwelt:** Mal abgesehen von dem Türöffner Familienbetrieb, was motiviert Sie besonders am Maklerdasein? Denn ansonsten scheint es einer immer größeren Überzeugungskraft zu benötigen, gerade auch junge Menschen für dieses Berufsbild zu begeistern.

**Riederer»** Das für mich Spannendste an diesem Beruf ist, dass man die verschiedensten Lebenssituationen begleiten darf und dabei neben der persönlichen Ebene immer wieder auch fachlich vor neue Herausforderungen gestellt wird. Dadurch kann es nie eintönig werden.

Allerdings glaube ich auch, dass es gerade für junge Berufseinsteiger ohne einen gewissen Background, wie etwa in meinem Fall, bei weitem nicht mehr so leicht ist, einzusteigen und sich seinen Betrieb quasi von Null weg aufzubauen. Zwar wird es in den nächsten Jahren mit Sicherheit einige Bestände zu kaufen geben, da die meisten Betriebe keinen Nachfolger haben. Aber genau an dieser Stelle wird es schnell eng, denn ohne Geld in die Hand nehmen zu können, bleibt's verdammt schwer. Ansonsten sollte man als Berufseinsteiger von Beginn an zumindest ein ansehnliches Netzwerk an guten persönlichen Kontakten vorweisen können, um für sich den Schritt ins Maklerdasein im Rahmen eines kalkulierbaren Risikos zu halten. Sich als Makler zu verwirklichen, ist eine tolle Perspektive, aber auch kein Zuckerschlecken, das muss von Anfang an klar sein.

**finanzwelt:** Worauf kommt es Ihrer Ansicht nach künftig vor allem an, um in Zeiten des Wandels als freier Makler seine Kundenklientel noch langfristig an sich binden zu können?

**Riederer»** Betreffend Kundenbindung lautet meine persönliche Erfolgsformel: Analysiere die Kundensituation umfassend, sei bei Beratung und Lösungsempfehlung stets ehrlich und zeige dich deinen Kunden gegenüber als absolut

zuverlässig und serviceorientiert. Konsequenter umgesetzt lässt mich das auch in Zeiten des Wandels entspannt nach vorne blicken.

**finanzwelt:** ... und was entscheidet gegenüber dem Wettbewerb untereinander?

**Riederer»** Um im direkten Wettbewerb konkurrenzfähig zu bleiben, sind meiner Meinung nach ausgewählte qualifizierte Kooperationen unabdingbar, da der komplette Versicherungsbereich mit seinen Gesetzen und Verordnungen immer umfangreicher wird. Im Bereich bAV z. B. arbeiten wir schon mit einem professionellen Pensionsmanagement zusammen. Im Bereich Finanzdienstleistungen wickeln wir alle Anliegen unserer Kunden über unsere Einzelfirma ab. Dort haben wir mit der BCA AG und deren Tochter Bank für Vermögen AG einen hochqualifizierten Ansprechpartner, der für alle Anliegen unserer Kunden einen sehr professionellen Service bietet.

**finanzwelt:** Wie sieht Ihres Erachtens die Finanzberatung, gerade auch unter dem Aspekt der Digitalisierung, in zehn Jahren aus?

**Riederer»** Derzeit springt jeder auf den Zug der Digitalisierung auf. Und trotzdem, gerade im Versicherungsbereich, ist und bleibt die persönliche Beratung unabdingbar. Ich kann mir nur

sehr schwer vorstellen, dass Kunden etwa komplette Ruhestandsplanungen oder komplexe Risikoangelegenheiten zukünftig rein über Robo-Advisors erledigen. Bereits in wenigen Jahren dürfte aber im Zuge der Digitalisierung die Prozessoptimierung auf einem höchst effektiven Level angekommen sein. Das wiederum schafft Raum und Zeit zur Pflege persönlicher Kundenbeziehung. Und die wird auch in vielen Jahren weit mehr wertgeschätzt sein als manche heute vielleicht glauben mögen.

**finanzwelt:** Zu guter Letzt: Was können sich unsere Leser von dem Verein KREATIVE VERSICHERUNGSMAKLER, in dem Sie sich seit 2016 aktiv beteiligen, genauer vorstellen?

**Riederer»** Getreu nach dem Motto „Menschen, die miteinander arbeiten, addieren ihre Potenziale. Menschen, die füreinander arbeiten, multiplizieren ihre Potenziale“ steht der in 2014 gegründete Verein für ein Netzwerk engagierter Makler aus dem süddeutschen Raum, um zeitgemäße, bedarfsgerechte und innovative Lösungen in Versicherungsfragen zu entwickeln. Zusammen mit namhaften Versicherern erarbeiten wir über diese Schnittstelle etwa eigene Deckungskonzepte und konzipieren individuelle Services. Mich hier mit einbringen zu können, ist für mich eine tolle Sache. (sf)

## Vita

### Michael Riederer, RIEDERER Versicherungsmakler GmbH

Aufgepasst! +++ Berufseinstieg im September 2008 +++ in 2009 erfolgreicher Abschluss zum Versicherungsfachmann (IHK) +++ ab Januar 2010 Geschäftsführer der RIEDERER Versicherungsmakler GmbH mit Sitz im bayerischen Chamerau +++ Ende 2012 bestandene Prüfung zum staatlich geprüften Versicherungs- und Finanzmakler +++ in 2013 der 2. Platz beim prestigeträchtigen Jungmakler-Award +++ daneben zwischenzeitlich DMA-zertifizierter Experte zu Altersvorsorge, Krankenversicherung und betriebliche Haftpflichtversicherung +++ seit 2016 aktives Mitglied des Netzwerks KREATIVE VERSICHERUNGSMAKLER e. V. +++ und obendrauf seit Frühjahr dieses Jahres IHK-zertifizierter Generationenberater.

Alles in allem also nun schon im zehnten Jahr mitten im Geschehen, dabei aktuell aber gerade erst einmal 27(!) Jahre jung: Michael Riederer, seines Zeichens qualifizierter Versicherungsmakler jener gesuchten Gattung von Jungprofis, die ihre Tätigkeit zuallererst mit leidenschaftlicher Berufung statt rein nüchterner Jobauswahl verbinden. So verwundert es auch nicht weiter, dass auf die Frage hin, was er für einen Beruf gewählt hätte, wenn es dieser nicht geworden wäre, die prompte Antwort folgt: „Keinen. Für mich gab es immer schon nur diesen einen speziellen Berufswunsch.“