



INTERVIEW-REIHE „AUF DEM WEG ZUM UNTERNEHMER“

„Wer keine Eintrittskarte hat, kommt nicht rein“

Von Redaktion 28.03.2024 01:25, aktualisiert am 10.04.2024 05:23

Was geht dir durch den Kopf, wenn du an Versicherungen denkst?

Torsten Jasper: Ganz ehrlich? Ob ich selbst an alles gedacht habe.

Wie bist du in die Branche gekommen?

Jasper: 2006 bekam ich, wie viele andere auch, die Gelegenheit bei Tecis Finanzdienstleistungen zu starten und habe sie genutzt. Mal mehr und mal weniger erfolgreich verbrachte ich fast acht Jahre dort. 2013 zog es mich dann für ein VWL-Studium an die Uni Hamburg mit den Schwerpunkten Finanzen, Versicherungen und Marketing. Danach startete ich bei Apella und baute dort eine neue Abteilung für den Bereich Marketing/Leadgenerierung und Onboarding neuer Partner auf. Seit 2024 arbeite ich im Agenturverbund Supersonic-Group und baue dort mit vertriebsfilm.de mein aktuelles Herzensprojekt auf.

Warum gehst du arbeiten?

Jasper: Um anderen einen Mehrwert zu liefern. Seit meiner ersten Ausbildung nach der Schule motiviert es mich extrem, für andere etwas Wertvolles zu schaffen oder ein Problem für sie zu lösen. Ich habe das Glück, dass ich das in meinem Job ausleben kann und damit mein Leben und das meiner Familie finanzieren darf.

Wer inspiriert dich?

Jasper: Unternehmer, die es schaffen, ihr Unternehmen so zu leiten, dass sie persönlich nicht mehr arbeiten als der Durchschnitt ihrer Mitarbeiter und ein funktionierendes Team aufgebaut haben.

Wofür bist du besonders dankbar?

Jasper: Dass ich mit dem, was mir Spaß macht, mein Geld verdienen kann. Es fühlt sich die meiste Zeit nicht wie Arbeit an.

Wofür gibst du gern Geld aus?

Jasper: Für Qualität in allen Lebensbereichen. Geld ist für mich gespeicherte Energie, die ich in Lebensqualität für mich und meine Familie umwandeln kann.

Was bringst du deinen Kindern im Umgang mit Geld bei?

Jasper: Momentan nicht so viel, da sie noch sehr klein sind. Für die beiden ist der Geldautomat momentan noch so etwas wie ein Wasserhahn, aus dem man sich nach Belieben Geld holen kann.

Sie wollen mehr Infos?

Dann melden Sie sich für unseren kostenlosen Newsletter
an!

JETZT ABONNIEREN!

Butter bei die Fische: Was ist der Auftrag der Finanzdienstleistungsbranche gegenüber der Gesellschaft? Wo liegt eigentlich unsere Verantwortung?

Jasper: Es geht darum, Wohlstand aufzubauen und diesen als Kollektiv vor Vermögensschäden zu schützen, damit ein einmal aufgebautes Vermögen nicht unnötig durch kalkulierbare Risiken wieder zerstört wird. Das aufgebaute Vermögen kann übrigens nicht nur finanzieller Art, sondern auch Humankapital des Einzelnen sein. Also die Arbeitskraft, die überdurchschnittlich bezahlt wird. Bei Gründern und Unternehmern kann es das Geschäftsmodell sein.

Die Verantwortung unserer Branche sehe ich darin, den ursprünglichen Gedanken des Kollektivs wieder in der breiten Masse zu etablieren. Jeder ist im Prinzip selbst dafür verantwortlich, sein eigenes Vermögen aufzubauen und seine eigene Definition von Wohlstand festzulegen. Über Sparpläne, Ausbau der eigenen Fähigkeiten oder den Aufbau eines Unternehmens. Die Absicherung gegen die bekannten Risiken gelingt seit jeher nur im Kollektiv und jeder muss aus meiner Sicht seinen Beitrag leisten, um dieses Kollektiv zu stärken. Das gilt für staatliche und privatwirtschaftliche Systeme gleichermaßen. Es ist wie im Theater. Wer keine Eintrittskarte hat, kommt nicht rein. Härtefälle und sonstige Ausnahmen bestätigen, wie immer, die Regel.

Warum bist du Unternehmer geworden?

Jasper: Wenn du tust, was du liebst, ist das (Mit-)Unternehmertum das Einzige, was aus meiner Sicht Sinn ergibt. Auf diesem Weg hast du eine positive Korrelation zwischen aufgewendeter Energie und der Energie, die in deinen Speicher fließt. Du kannst Projekte starten oder beenden, sobald du es für richtig hältst.

Was motiviert dich, morgens aufzustehen?

Jasper: Nicht viel. Im Gegenteil: Meine Leidenschaft für die Projekte, die ich umsetze, motiviert mich, auch mal bis in die Nacht im Büro zu sein und neue Ideen festzuhalten und auszuarbeiten. Ich schlafe gern länger und freue mich schon auf die Zeit, wenn ich meine Kinder wecken muss, weil sie sonst zu lange schlafen.

„ Ich habe fast keine Angst davor, Fehler zu machen

Kennst du dein konkretes „Warum“?

Jasper: Wenn ich eines Tages die Pflege meiner Eltern und Großeltern oder sonstige finanzielle Herausforderungen im erweiterten Familienkreis, ohne Einschränkungen bei meinem eigenen Lebensstandard, stemmen kann, habe ich mein Ziel erreicht.

Was machst du anders als die meisten?

Jasper: Ich zeige mich öffentlich und habe fast keine Angst davor, Fehler zu machen.

Welche unabdingbaren Skills vermisst du bei vielen Vermittlerinnen und Vermittlern?

Jasper: Mut zum Wachstum.

Stimmt die These, dass gute Vermittler oft keine guten Unternehmer sind?

Jasper: Nein. Meine Erfahrung ist folgende: Gute Vermittler sind meistens auch Unternehmer. Was ein guter Unternehmer ist, müsste man noch definieren. Vermittler, die keine unternehmerischen Fähigkeiten haben, sind meistens auch keine guten Vermittler. Sie sind eher Verteiler von Produkten an Kunden, gegen die sie sich gar nicht wehren können. Ein guter Vermittler ist für mich jemand, der aktiv Einfluss auf seinen Erfolg nimmt. Also vermittelt er aktiv zwischen zwei Parteien und tut laufend etwas dafür, dass diese Situationen immer wieder vorkommen. Deswegen ist ein guter Vermittler in meiner Welt auch automatisch ein Unternehmer. Gut wird er, wenn er es schafft, sein Geschäft zu systematisieren und von sich persönlich unabhängig zu machen.

Welchen Tipp würdest du einer jungen Vermittlerin oder einem jungen Vermittler geben, die oder der kurz vor der Gründung des eigenen Makler-Unternehmens steht?

Jasper: Man sollte sich unbedingt einen Mentor suchen, der das verkörpert, wo man selbst gern hin möchte. Der Mentor sollte phasenweise wechseln. Wenn der Mentor auf einem zu hohen Level ist, könnte es schwieriger werden, seine Impulse zu verstehen. Wenn die ersten Umsätze planbar laufen, muss so schnell wie möglich der erste Mitarbeiter für administrative Aufgaben her.

„ Beschäftigt euch nicht so viel mit euch selbst

Was siehst du als größte Herausforderung in deinem Unternehmen?

Jasper: Den Organisationsaufbau, um daraus ein in sich geschlossenes Ökosystem zu machen, in dem jeder seine Aufgaben kennt und jeder Kunde weiß, was er erwarten kann.

Wie wichtig ist es deiner Meinung nach, ein starkes Netzwerk aufzubauen?

Jasper: Das persönliche Netzwerk macht einen großen, wenn nicht sogar den größten Teil meiner beruflichen Karriere aus. Bewerbungen waren in meinem Leben bisher nur eine Formsache. Ich wurde immer durch Kontakte für neue Aufgaben ins Spiel gebracht oder direkt von neuen Auftraggebern angesprochen. Das ist der Mix aus Netzwerk und Sichtbarkeit. Wenn dein Netzwerk nicht weiß, wer du bist und was du kannst, kann es dir auch nicht helfen.

Wenn du einen Wunsch an die Branche hättest, welcher Wunsch wäre es?

Jasper: Beschäftigt euch nicht so viel mit euch selbst. Fokus auf den Kunden und den Nutzen im Kollektiv, dann wird's schon gut werden. Für mich geht es momentan zu sehr darum, wie die Fassade draußen am Wild-West Saloon optimiert wird, anstatt die wirklichen Themen hinter der Fassade anzufassen. Konkret meine ich damit eine Überbewertung der Nachhaltigkeit, spezielle Produkte für Frauen, das Einführen von Gendersprache und sonstige kosmetische Themen. Das darf alles passieren, aber mir persönlich dringt das alles zu sehr in den Vordergrund.

Über den Interviewpartner

Torsten Jasper kommt aus Heide in Holstein. Aufgewachsen an der Küste, einige Jahre in Hamburg gelebt und jetzt wieder zurück an der Küste mit Frau und zwei Kindern. Seit 2006 bis heute in der Finanzdienstleistung unterwegs und seit 2017 mit dem Schwerpunkt Vertriebsmarketing. Nebenbei Host beim "Makler und Vermittler Podcast" und Inhaber bei "Die Küstenberater".

Über die Autoren

Tim Schreitmüller ist digitaler Stratege mit Versicherungs-Know-how von der LV 1871. Stephan Busch ist Versicherungsmakler und Inhaber von [Progress Finanzplaner](#). Tim und Stephan sind die Köpfe von [CoachMeNetto](#).

MEHR ZU

> [BRANCHE](#) > [INTERVIEWS](#)

> [VERTRIEB](#)