



INTERVIEW-REIHE ZUR HONORARBERATUNG

„Mein größter Fehler? Zu reagieren, statt zu agieren!“

Von Redaktion 07.12.2023 11:34, aktualisiert am 07.12.2023 11:34

Wie bist du in die Branche gekommen?

Franziska Zepf: Mit einer sehr persönlichen Geschichte. Durch die Verkettung einiger familiärer Entwicklungen habe ich als Kind am eigenen Leib erfahren, was es bedeutet, wenn man das Thema Finanzen komplett aus der Hand gibt. Deshalb war für mich bereits im Jugendalter klar, dass ich Menschen den Zugang zu Finanzen und Versicherungen greifbarer machen möchte. Ganz klassisch bin ich damit erst einmal in die Banklehre gestartet, um mich dann nach einer kleinen Bankkarriere vor zehn Jahren selbstständig zu machen.

Wofür bist du besonders dankbar?

Für den Mut, mit 21 in die Selbstständigkeit gesprungen zu sein. Und für meine Hündin Emma, die mich alle vier Stunden aus meinem Arbeitsfokus holt!

Wofür gibst du gerne Geld aus?

Geld ist für mich ein Tauschmittel. Ein Tauschmittel zu dem Leben und Freiheitsgefühl, das ich mir wünsche. Es ermöglicht mir, genau das zu tun, was ich liebe – und dies auch zu verändern, sollte ich es nicht mehr lieben. Ich gebe allgemein gern Geld aus. Am liebsten für Reisen und unvergessliche Momente. Ich liebe es auch, meiner Familie oder meinen Freunden etwas zu gönnen, was sie sich selbst vielleicht selbst nicht gönnen würden.

Welche Aspekte hältst du für wichtig, wenn es darum geht, Kindern den richtigen Umgang mit Geld beizubringen?

Noch habe ich keine eigenen Kinder, aber ich möchte ihnen Leichtigkeit wie Achtsamkeit im Umgang mit Geld beibringen. Geld ist etwas, das gepflegt gehört, damit es sich vermehren kann. Was aber auch in Umlauf gebracht werden darf, um richtig eingesetzt zu werden.

Wenn du heute Kundin im Finanzdienstleistungsbereich wärst, welche Dinge wären für dich inakzeptabel und welche unverzichtbar?

Ein No-Go ist für mich der Spruch „Behandle Menschen wie du behandelt werden möchtest“. Diese Sicht ist komplett überholt und veraltet. Wir sollten Menschen so behandeln, wie SIE behandelt werden möchten. Und so sehe ich das auch in der Beratung. Nur weil ich Immobilien als Kapitalanlage cool finde, heißt das noch lange nicht, dass sie auch zu meinem Kunden passen. Setz dich also auf den Stuhl des Kunden.

Must-haves sind für mich Anlagen, die mein Vermögen wachsen lassen und Absicherungen, wie beispielsweise eine BU, die mein Vermögen schützen, weil das Risiko meine Existenz kosten könnte.

„ Im Leben einer Frau gibt immer wieder Punkte, an denen es dazu kommen könnte, die Kontrolle über die eigenen Finanzen abzugeben und damit in eine Art Abhängigkeit zu rutschen

Was motiviert dich, morgens aufzustehen?

Ganz ehrlich? Eine nasse Schnauze im Gesicht! Meine Hündin Emma weckt mich jeden Morgen mit purer Vorfreude auf die Gassi-Runde.

Kennst du dein konkretes „Warum“?

Ich möchte vor allem Frauen dabei unterstützen, ein selbstbestimmtes Leben in finanzieller Unabhängigkeit zu führen. Durch unsere gesellschaftliche Rollenverteilung gibt es im Leben einer Frau immer wieder Punkte, an denen es dazu kommen könnte, die Kontrolle über die eigenen Finanzen sowie eigenes Vermögen abzugeben und damit unbewusst in eine Art Abhängigkeit zu rutschen. Durch ehrliche Finanzberatung kann so etwas umgangen werden.

Was machst du anders als die meisten? Womit hebst du dich von deinen Mitbewerbern spürbar ab?

Neben meinem Bett hängt ein Spruch: „Deine größte Superkraft ist, dass niemand so ist wie du. Das macht es unmöglich, dich zu kopieren.“ Ich denke, ich bin einfach in jeder Situation ehrlich und authentisch. Wir verbinden in unserer Dienstleistung Wissenstransfer, Coaching, Unternehmensberatung und Vermittlung von Finanzprodukten. Die ganze Lösung also in einer Dienstleistung.

Sie wollen mehr Infos?

Dann melden Sie sich für unseren kostenlosen Newsletter
an!

JETZT ABONNIEREN!

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

Sei mutig und glaube an dich selbst! Und fokussiere dich von Anfang an auf eine klare Zielgruppe! Die Angst davor, Kunden nicht zu gewinnen, hält uns gerade zu Beginn oft davon ab, uns zu positionieren. Diese Angst ist allerdings vollkommen unbegründet. Die Chance als Expertin bei deinen Lieblingskunden wahrgenommen zu werden, ist deutlich größer.

Welche strategischen Fehlentscheidungen hast du getroffen? Wie bist du damit umgegangen?

Ich habe mich vor Corona zu weit aus dem Fenster gelehnt, was das Vertrauen in Provisionen angeht. Wir haben zu dem Zeitpunkt zu 90 Prozent von Provisionen gelebt und als junges Unternehmen war die Stornowelle, die uns erreicht hat, wirklich brutal. Heute haben wir so viele unterschiedliche Einnahmequellen, dass auch ein Wegfall der Provision kein Problem darstellen würde.

Was war dein größter Fehler im vergangenen Jahr?

Zu reagieren, statt zu agieren! Ehrlich gesagt hatte ich schon lang den Wunsch bei Premium Makler einiges zu verändern, habe mich aber nicht getraut, da alles so gemütlich war. Dieses Jahr habe ich dann den Mut aufgebracht, weil unausgesprochene Veränderungen irgendwann ungemütlich werden.

Sie wollen mehr Infos?

Dann melden Sie sich für unseren kostenlosen Newsletter
an!

JETZT ABONNIEREN!

Erinnerst du dich an einen bestimmten Moment, in dem du dachtest, du würdest aufgeben?

Oh wow, darüber habe ich noch nie gesprochen! Aber ich möchte ganz ehrlich sein. Tatsächlich war das dieses Jahr im Februar. Ich hatte mir ja gewünscht, bei Premium Makler einiges zu verändern. Eine noch spitzere Positionierung – weniger Kunden, dafür noch besseren Service und mehr Zeit für neue Ideen und Projekte. Ich bin niemand, der gerne zehn Jahre lang das gleiche macht. Und dazu kam, dass ich diese Sorgen so sehr in den Fokus gerückt habe, dass ich mir keine Zeit für mein Privatleben genommen habe –

aus dem ich ähnlich herausgewachsen war wie aus dem damaligen Geschäftsmodell. Somit war im Februar alles schwer für mich. Die Lösung: Einfach loslassen und plötzlich fügt sich alles so, wie man es sich wünscht. Das ist wirklich so. Ich erzähle das mit einem Lächeln auf den Lippen und bin beruflich wie privat glücklicher denn je.

„ Es muss **DEIN** Geschäftsmodell sein

Was schätzt du am meisten am Unternehmertum?

Freiheit – Selbstbestimmtheit – Abenteuer.

Was macht für dich ein gutes Geschäftsmodell aus?

Du solltest dich zu 100 Prozent damit identifizieren können und nicht einfach eines übernehmen, weil es andere erfolgreich gemacht haben. Es muss **DEIN** Geschäftsmodell sein. Es muss Spielraum für Veränderung zulassen, denn wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit!

Welcher Trend wirkt sich als nächstes auf die Branche aus?

Die künstliche Intelligenz. Ich sehe das als riesige Chance, denn es erleichtert mir die Aufgaben, die ich eh nicht gerne mache, und hebt meinen USP weiter hervor. Denn Menschen kaufen von Menschen und Kunden schätzen Empathie und guten Service. Menschlichkeit wird nicht digitalisiert!

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

Extrem wichtig. Bei allem Social Media macht es doch immer noch am meisten Spaß, mit Menschen gemeinsam erfolgreich zu sein. Ein gutes Netzwerk kann dein stärkster Vertriebskanal sein. Also pflege Kontakte und lebe nach der Devise: Wer gibt, gewinnt! Und baue dir so dein eigenes Netzwerk auf. Deshalb beende ich das Interview an dieser Stelle auch und fahre als ordentliche Münchnerin zum Unternehmerinnen-Event. Prosit!

Über die Interviewpartnerin

Franziska Zepf ist Unternehmensinhaberin von [Premius Makler](#) für Versicherungen & Finanzen.

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

> [VERGÜTUNG](#) > [VERTRIEB](#)

> [THEMENSPECIAL ASSEKURANZ DER ZUKUNFT](#)