

## INTERVIEW-REIHE „AUF DEM WEG ZUM UNTERNEHMER“

### „Schätze das Geld, als wäre es ein guter Freund“

Von Redaktion 13.08.2024 05:02, aktualisiert am 13.08.2024 05:02

*Wie bist du in die Branche gekommen?*

*Bastian Bäuml:* Nach dem Abi und Zivi wollte ich etwas mit Menschen und mit Finanzen machen und wahrscheinlich hat mich mit 18 Jahren auch das feine ab und zu Anzug tragen irgendwie gereizt. Es gab gutes Ausbildungsgeld und 30 Tage Urlaub, also los! Nach der erfolgreichen Ausbildung kam die Ernüchterung, sowohl in finanzieller als auch in moralischer Hinsicht. Für Mindestlohn Versicherungen verkaufen, die die Vertriebsleitung gerade vermarkten möchte? Nein, danke! Meine Superkraft war und ist, komplizierte Dinge verständlich zu erklären, und wo kann man das noch gut? In der Schule. So kam ich zum Lehramtsstudium und als Nebenjob habe ich weiterhin als Makler gearbeitet. Im Laufe der Zeit habe ich festgestellt, dass es mir viel mehr Freude macht, meinen Kunden etwas über ihre Versicherungen und Finanzen zu erklären, anstatt der 7b etwas über das Atommodell oder den Hüftaufzug zu erzählen. Und so habe ich zwar mein Studium noch abgeschlossen, bin dann aber in den Hauptberuf Versicherungsmakler gegangen.

*Warum gehst du arbeiten?*

*Bäuml:* Mein Lieblingsmoment bei der Arbeit ist, wenn Kunden sagen: Ich hab's endlich verstanden. Ich bin fest davon überzeugt, dass Versicherungen nicht kompliziert sind, wenn sie denn richtig und einfach erklärt werden. Darin sehe ich auch meine Verantwortung. Ich habe Lehramt studiert, und auch wenn ich heute nicht mehr vor der Tafel stehe, bin ich immer noch Lehrer und bringe Menschen leicht verständliches Wissen über Versicherungen und Finanzen bei.

*Was fasziniert dich an der Versicherungsbranche?*

*Bäuml:* Unsere Branche ist unglaublich abwechslungsreich und wir haben die Chance, gleichzeitig Geldverbesserer, Risikodämpfer, Übersetzer, Seelsorger, Life-Coach, Krankenpfleger, Unternehmensberater, Familienplaner, Gesundheitsvermittler und Haushaltsoptimierer zu sein. Mich fasziniert vor allem auch an unserer Branche, dass ich permanent lernen darf. Als ich 8 war, haben meine Eltern ihren ersten Computer gekauft, den du vor dem Frühstück einschalten musstest, damit du ihn nach dem Frühstück nutzen kannst, weil er so lange hochfahren musste. Eines meiner Hobbys war es, mich stundenlang durch Wikipedia zu klicken und mir die verschiedensten Seiten durchzulesen. Es gibt auf der Startseite die Funktion „Zufälliger Artikel“ – die hat mein Kindheits-Ich echt geliebt! Und was Wikipedia für mein Kindheits-Ich war, ist der Job als Versicherungsmakler für mein heutiges Ich: Ich kann jeden Tag Neues lernen.

*Wann hast du zuletzt etwas zum ersten Mal gemacht?*

*Bäuml:* Ich habe Anfang des Jahres in Teneriffa das erste Mal eine Makler-Workation geplant und geleitet.

*Für was bist du besonders dankbar?*

*Bäuml:* Im privaten für meinen gesunden Körper und meinen klaren Geist, für meine Familie und all die wunderbaren Menschen in meinem Leben. Im beruflichen für die Freiheit, die unser Job im Jahr 2024 bietet, von „all over the world“ arbeiten zu können – und natürlich auch im beruflichen Kontext für die Menschen, die ich in den letzten 13 Jahren kennenlernen und begleiten durfte.

*Was ist Geld für dich?*

*Bäuml:* Geld ist Freiheit. Es sorgt dafür, dass ich in meinen Entscheidungen weniger limitiert bin. Es schenkt aber auch „Sorgen-Freiheit“ und gleichzeitig ist es leider Realität, dass für viele Menschen Geldsorgen tagtäglich sind. Kaum vorzustellen, welchen seelischen Schaden das weltweit bei Milliarden von Menschen anrichtet.

Was bringst du deinen Kindern im Umgang mit Geld bei?

Bäuml: Immer gut auf sein Geld aufzupassen. Es zu schätzen, als wäre es ein guter Freund.

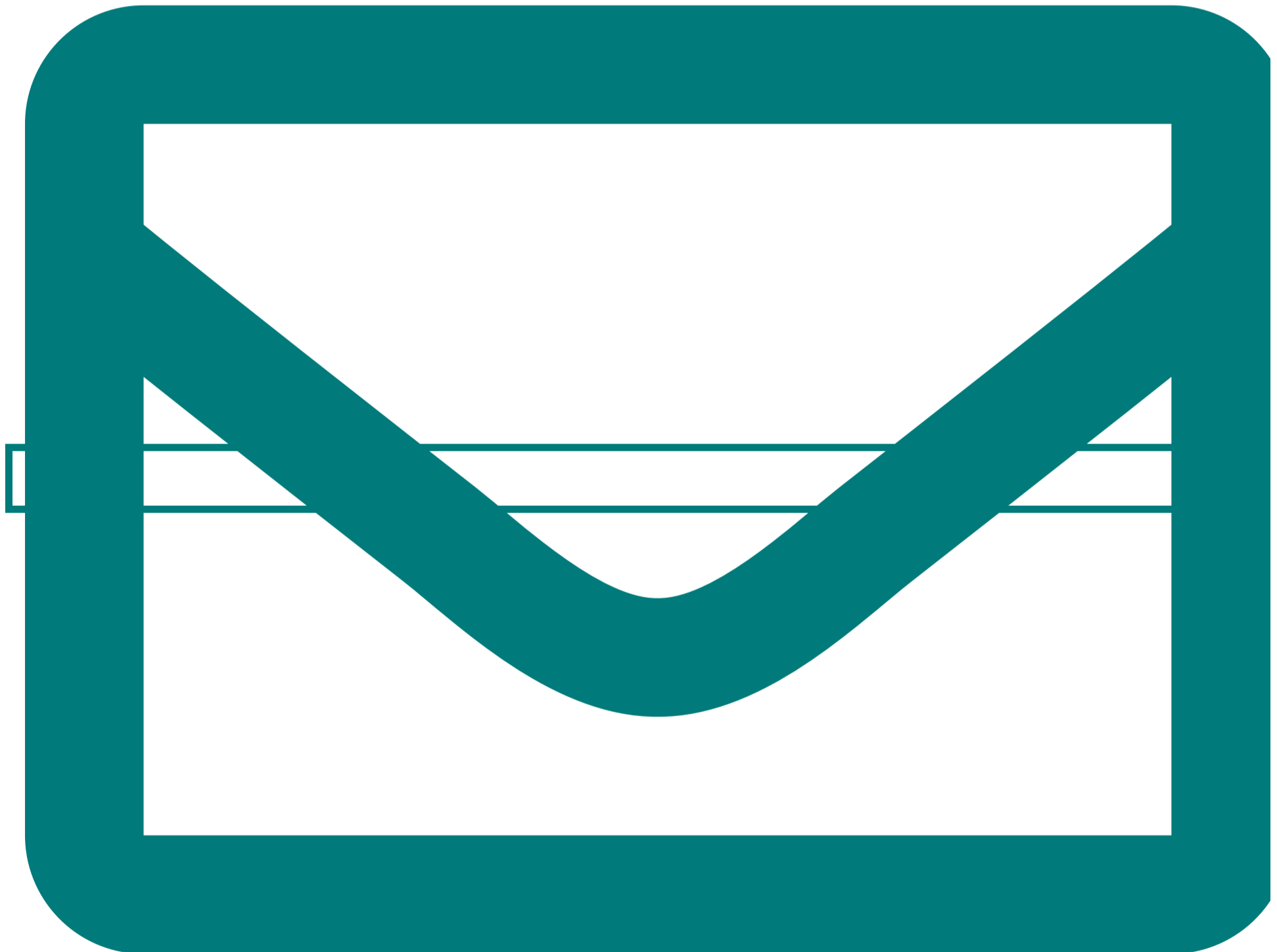
» **Mutwillige Falschberatungen sollten durch harte Sanktionen effektiv verhindert werden**

Welche unabdingbaren Skills vermisst du bei vielen Vermittlern?

Bäuml: Die Fähigkeit, über den Tellerrand zu schauen und Fakten oder Meinungen zu akzeptieren, die gegensätzlich zu der eigenen Lebenswelt sind.

Welche Bücher, Blogs oder Podcasts empfiehlst du anderen Unternehmern?

Bäuml: „Selbstbetrachtungen“ von Marc Aurel, „Die 7 Wege zur Effektivität“ von Steven Covey, „Wie man Freunde gewinnt“ von Dale Carnegie sowie die Bücher von Hartmut Walz und Gerd Kommer. Websites anderer Kollegen wie Finanzberatung Bierl, Dr. Schlemann, Progress Finanzberater empfehle ich auch immer gerne!



**MEHR INFOS? JETZT KOSTENLOS UNSEREN NEWSLETTER ABONNIEREN!**

Was siehst du als größte Herausforderung in deinem Unternehmen?

Bäuml: Verantwortung zu delegieren und Systeme zu schaffen, mit denen erfolgreich delegiert werden kann.

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

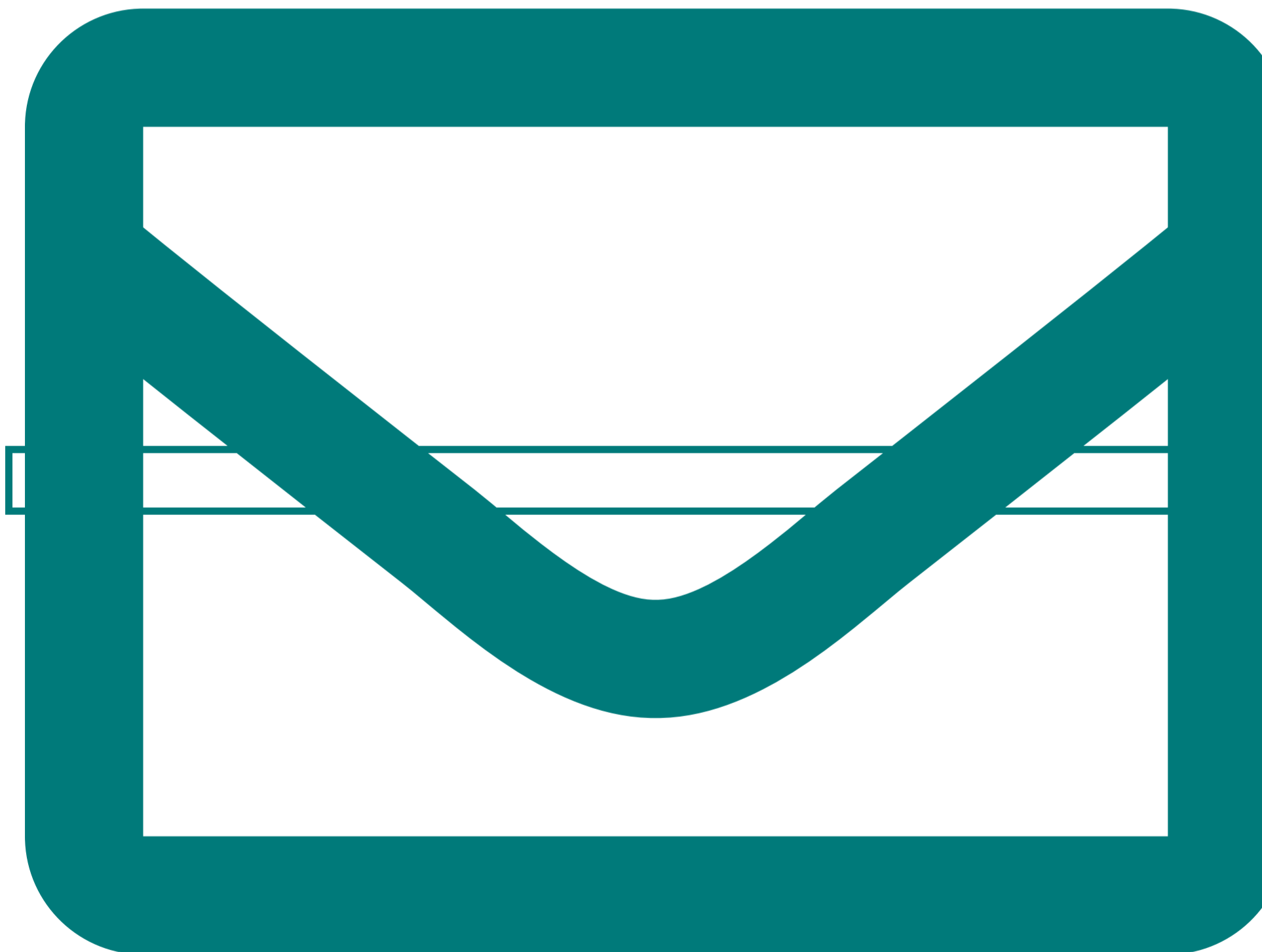
*Bäuml:* Unglaublich wichtig! Zum einen für den Austausch von Know-How und Ressourcen, aber noch viel mehr, um Menschen um sich herum zu haben, die mit dem gleichen Spirit ihr Leben leben, wie du es tust – denn dann macht es richtig Spaß! Deshalb befinden sich in meinem Netzwerk auch fast ausschließlich nur Menschen, die bewusst positiv, weltoffen und rücksichtsvoll durch ihr Leben gehen.

*Was wünschst du dir von Versicherern an konkreter Unterstützung?*

*Bäuml:* Funktionierende, einfache digitale Prozesse und ehrliche Kommunikation.

*Welchen Wunsch hast du an die Politik?*

*Bäuml:* Dass freie Vermittlerinnen und [Vermittler](#) gestärkt werden, dass Provisionen, insbesondere Umdeckungen in Lebens- und Krankenversicherung, ratierlich ausgezahlt werden und dass mutwillige Falschberatungen durch harte Sanktionen effektiv verhindert werden.



**MEHR INFOS? JETZT KOSTENLOS UNSEREN NEWSLETTER ABONNIEREN!**

*Was wünschst du dir von deinen Kollegen?*

*Bäuml:* Dass jeder nach gesunden moralischen Prinzipien berät und im Zweifelsfall das Wohl des Gegenübers vor das eigene Wohl setzt.

*Wenn man nachweislich als Versicherungsmakler auch Honorare in Rechnungen stellen darf (Grundsatz der Privatautonomie), steht im Vordergrund, dass der Kunde keinen Anlass hat, später zu sagen „Wenn ich das gewusst hätte, dann wäre ich damit nicht einverstanden gewesen“. Wie kann man diesen Sachverhalt in der Praxis am besten angehen oder lösen?*

*Bäuml:* Wie immer bei jeder Beratung durch ein maximales Transparenzgebot. Dass du mit deinen Kundinnen und Kunden darüber sprichst, wie viel du wann in welchen Fällen verdienst und welchen Aufwand du mit einzelnen Tätigkeiten hast. Denn von all diesen Dingen hat der Kunde oder die Kundin keine Ahnung.

*Ein oft angebrachtes Argument von Vermittlern lautet: „Ich kann und werde die Transformation zur Honorarberatung aufgrund meiner bestehenden Mandate und den damit verbundenen Bestandscourtage nicht umsetzen können, weil ich dann die Bestandscourtage nicht mehr verdienen darf“. Welche Meinung vertrittst du diesbezüglich?*

*Bäuml:* Ich bin der Meinung, dass es eine Vielzahl an Mehrwerten gibt, die ein Vermittler anbieten darf, die aber nicht über die Bestandscourtage abgegolten sind und daher ein eigenes Preisschild bekommen dürfen. Man muss sich einfach die Frage stellen: „Was sind die größten Herausforderungen und Schmerzpunkte der Kundinnen und Kunden?“ und „Was kann ich anbieten, um diese zu lösen?“.

*Das Thema Honorarberatung wird nun seit über zehn Jahren in der Fachpresse als „die Chance für Vermittler und Berater“ kommuniziert. Nicht selten wird die Honorarberatung folglich als die Lösung der Zukunft gehandelt. Warum wird die Honorarberatung von vielen Vermittlern aus deiner Sicht noch nicht aktiv angepackt?*

*Bäuml:* ‚Das haben wir schon immer so gemacht‘, gepaart mit dem fehlenden Selbstbewusstsein, mit Kundinnen und Kunden offen über Vergütung zu sprechen.

*Ein Gegenargument der Honorarberatung ist häufig, dass sie sich nur wohlhabende Personen leisten können und Personengruppen mit geringem Einkommen keinen Zugang zu dieser Dienstleistung haben. Stimmt das in deinen Augen? Siehst du Lösungen, um soziale Spaltung zu vermeiden?*

*Bäuml:* Das Argument kann ich gut verstehen. Wenn du die Wahl hast, deine letzten Euro im Monat für Essen oder für Finanzberatung auszugeben, dann ist die Entscheidung klar. Aber dann ist auch klar, dass das Problem hier weder Provisions- noch Honorarberatung heißt, sondern dass das Einkommen durch Qualifizierung und Bildung erhöht werden muss. Klar ist auch, dass ein Stundensatz von 200 Euro für jemanden mit einem Nettoeinkommen von 1.500 Euro deutlich mehr ausmacht als für jemanden, der im Monat 5.000 Euro verdient. Deshalb ist eine Abrechnung auf Stundenbasis hier vielleicht nicht die Lösung, sondern eher finanzielle Bildung über Videokurse oder pauschale Angebote oder eben als Vermittler:in jemanden für weniger Geld beraten, auch wenn es keinen Gewinn auf dem Bank-, sondern auf dem Karmakonto gibt.

*Mal provokant gefragt: Nutzt diese Personengruppe mit geringem Einkommen aktuell überhaupt das Angebot der klassischen Vermittler? Wie hoch ist der Anteil dieser Personengruppen im Bestand der Versicherungsmakler?*

*Bäuml:* Mal provokant geantwortet: Wenn wir der Studienlage folgen, dass ein hoher Bildungsgrad zu hohem Einkommen führt und daraus schließen, dass geringes Einkommen mit einem geringen Bildungsgrad gleichzusetzen ist, dann sind Menschen mit geringem Einkommen auch finanziell weniger gebildet und weniger interessiert. Oder salopp gesagt: Dem Geringverdienenden ist es egal, ob seine Altersvorsorge, die er – Achtung Klischee – beim Kumpel aus dem Fußballverein abgeschlossen hat, 3 Prozent Effektivkosten hat.

*Inwiefern könnte die unternehmerische Freiheit und Verantwortung jedes einzelnen Vermittlers auch dazu führen, dass es Beratungskonzepte gegen Honorar für Personengruppen mit geringem Einkommen gibt? Würde eine Spezialisierung von Vermittlern auf die Belange von Personengruppen mit geringem Einkommen Sinn ergeben?*

*Bäuml:* Betriebswirtschaftlich macht es natürlich mehr Spaß, ein Paar mit 200.000 Euro Haushaltseinkommen zu beraten als eine Familie mit 50.000 Euro. Beide brauchen aber eine gute Beratung und faire Produkte, die Familie noch mehr als das Paar aus dem Beispiel. Unsere Verantwortung als Branche liegt darin, dass wir eben auch Menschen mit geringerem Einkommen ordentlich beraten und ja, dann verdienen wir dort eben etwas weniger. Das ist vielleicht so etwas wie ein sozialer Ausgleich. Ich bin der Meinung, dass wir als Menschen erfolgreich sind, wenn wir uns nicht nur die Rosinen rauspicken, sondern auch mal etwas leisten, ohne gleich dafür bezahlt zu werden oder immer als erstes nur auf unseren Verdienst zu schauen.

☞ *Entweder ich bin bereit, den Preis zu zahlen oder eben nicht*

*Mal ehrlich: Kommt es, wenn es um die Zufriedenheit von Verbrauchern geht, wirklich auf die Vergütung an? Worauf achtest du als Kunde von Dienstleistungen?*

*Bäuml:* Nein, es kommt nicht auf die Vergütung an. Wenn ich ein Brot kaufe, dann weiß ich, dass der Bäcker eine Marge hat. Ich habe hier in Leipzig eine Lieblingsbäckerei, die ist am anderen Ende der Stadt. Ich fahre also freiwillig 30 Minuten, um 3 Euro mehr für mein Brot zu zahlen als wenn ich einfach nebenan zum Discounter gehen würde – weil ich auf die Qualität unglaublich viel Wert lege. Mich würde es schon interessieren, wie viel ein Bäcker, ein Autohersteller oder ein Restaurant mit ihren Angeboten verdienen. Aber schlussendlich gibt es einen Preis und entweder ich bin bereit, ihn zu zahlen oder eben nicht.

## **Über den Interviewpartner**

[Bastian Bäuml](#) hat früher Kindern in der Schule das Atommodell gezeigt, heute bringt er seinen ehemaligen Kolleginnen und Kollegen bei, gute Entscheidungen bei ihren Versicherungen und Finanzen zu treffen. Nach seiner Ausbildung zum Versicherungskaufmann in einem internationalen Versicherungsunternehmen spezialisierte er sich seit 2014 auf die finanziellen Bedürfnisse junger Lehrerinnen und Lehrer.

## **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**

> [INTERVIEWS](#)

> [BRANCHE](#)