



INTERVIEW-REIHE „AUF DEM WEG ZUM UNTERNEHMER“

„Am Ende geht es um den messbaren Mehrwert für den Kunden“

Von Redaktion 28.08.2024 11:41, aktualisiert am 28.08.2024 11:41

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

Christian Schwalb: Versicherungen haben sehr viel zu unserem Lebensstandard in der modernen Welt und zum sozialen Frieden beigetragen. Für mich ist unsere Branche eine zukunftsfähige Branche mit einer sehr wichtigen Aufgabe für die Zivilgesellschaft.

Wie bist du in die Branche gekommen?

Schwalb: Ich habe mich schon sehr früh als Kind in unserem Familienbetrieb für Geld interessiert und nach meiner Schulzeit direkt eine Berufsausbildung zum Bankkaufmann begonnen. So bin ich ganz klassisch in die Finanzbranche gestartet.

„Ich kann Bleibendes schaffen – das treibt mich an“

Warum gehst du arbeiten?

Schwalb: Ich komme aus einer Unternehmerfamilie und habe sehr früh erkannt, dass ich meinen Gestaltungsspielraum selbst bestimmen möchte.

Wofür bist du besonders dankbar?

Schwalb: Für meine eigene kleine Familie! Ich durfte in meinem Leben eine wunderbare Frau kennenlernen, dazu wurden uns noch zwei tolle Söhne geschenkt. Und auch wenn das kitschig klingt, ich bin tatsächlich von meinen Schwiegereltern wie ein weiterer Sohn aufgenommen worden. All das empfinde ich als echtes Glück.

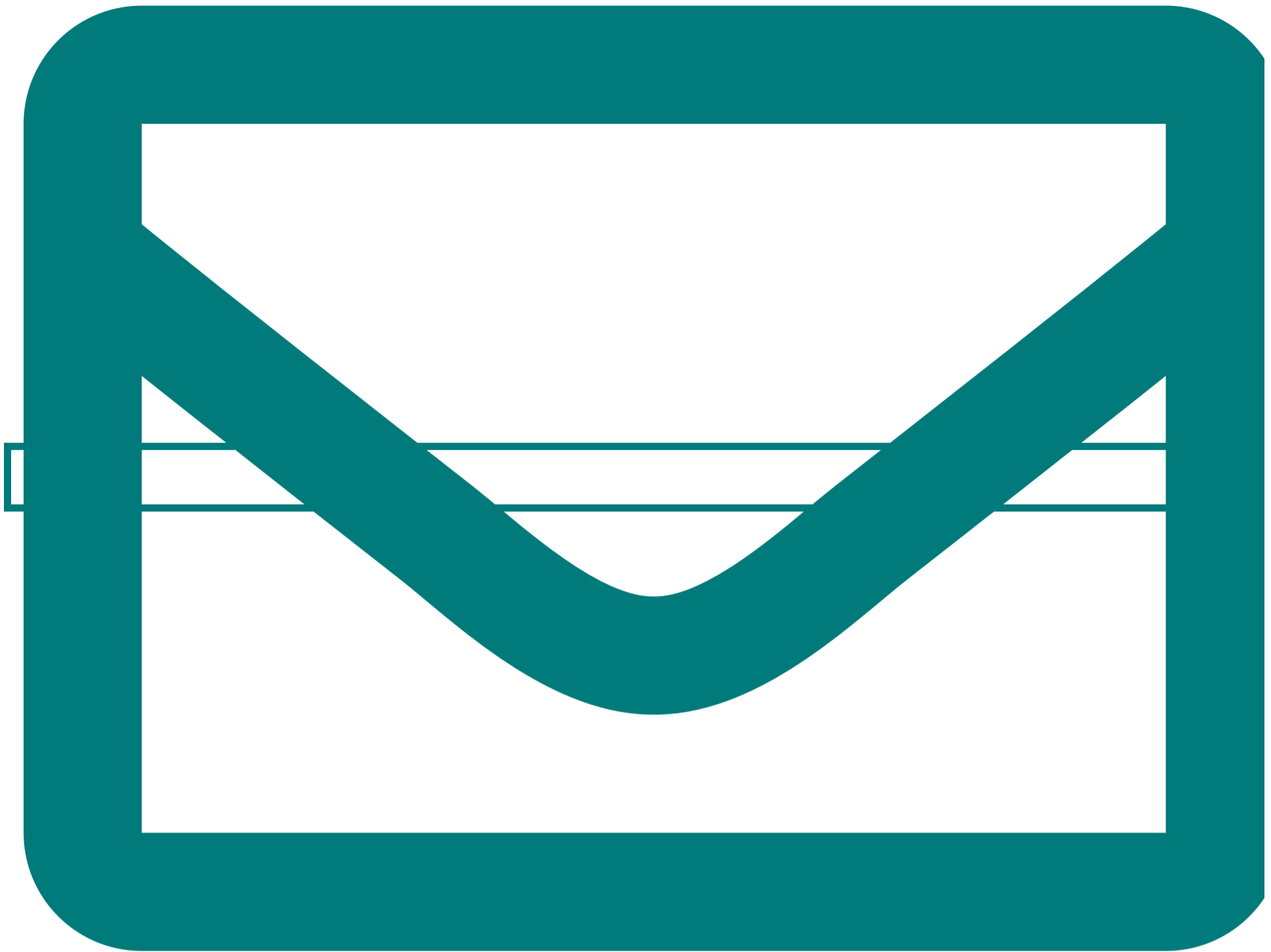
Warum bist du Unternehmer geworden?

Schwalb: Ich war es von Kind auf gewohnt, mir, vor allem im Sport, leistungsorientierte Ziele zu setzen und diese konsequent zu verfolgen. Die Selbstständigkeit gibt mir im beruflichen Kontext genau diesen Rahmen. Ich kann heute als Unternehmer eigene Ideen entwickeln und verfolgen, ich kann gestalten und damit Bleibendes schaffen – das treibt mich an.

„Unternehmer denken in Chancen und Risiken und gestalten aktiv die Zukunft“

Was machst du anders als die meisten?

Schwalb: Eine Stärke von mir ist sicher, dass ich bereit bin, immer selbst mit voranzugehen. Es ist für mich heute eine Selbstverständlichkeit, dass ich nur das von meinen Partnern verlange, was ich täglich selbst bereit bin zu tun. Ich gebe lieber Orientierung, anstatt andere antreiben zu wollen. Ich sehe mich immer als aktiver Mitspieler in unserem Team.



MEHR INFOS? JETZT KOSTENLOS UNSEREN NEWSLETTER ABONNIEREN!

Welche unabdingbaren Skills vermisst du bei vielen Vermittlern?

Schwalb: Finanzdienstleistungen sind für unsere Zivilgesellschaft ein sehr wichtiges Instrument. Für den Großteil der Verbraucher fühlt sich das Thema aber leider immer noch wie ein Besuch beim Zahnarzt an. Deshalb muss unser Dienstleistungsangebot auch immer aktiv VERkauft werden. Diese Fähigkeit, andere Menschen durch eigene Begeisterung und Überzeugung aktiv als Dienstleister anzusprechen, das vermisste ich zusehends in unserer Branche.

Welche Eigenschaften sind deiner Meinung nach wichtig für einen erfolgreichen Unternehmer?

Schwalb: Hier unterscheide ich zunächst sehr genau zwischen Selbstständigkeit und echtem Unternehmertum, was ein großer Unterschied ist. Resilienz ist aus meiner Sicht eine Schlüssel-Fähigkeit für Unternehmer. Man braucht natürlich auch Talent, Mut und Fleiß, und auch Glück gehört zum Erfolg dazu. Aus meiner Erfahrung ist aber die Fähigkeit, sich an Umstände und Situationen, an schnelle Erfolge sowie Niederlagen, flexibel und reflektiert anzupassen, eine Kernkompetenz.

Worin besteht denn deiner Meinung nach der Unterschied zwischen Unternehmertum und Selbstständigkeit?

Schwalb: Selbstständig beschreibt ja am Ende nur die rechtliche Basis meiner Tätigkeit. Ich melde schnell ein Einzelgewerbe an und schon bin ich selbstständig. Mit Unternehmertum hat das erst einmal wenig zu tun.

„Ich brauche Durchhaltevermögen, Mut, Eigenmotivation und am Ende auch immer einen Schuss Glück“

Unternehmer sein bedeutet, immer wieder auch die Auswirkungen von Handlungen oder auch ausbleibenden Handlungen zu bewerten und zu verantworten. Es verlangt stets einen umfassenden Blick in die Zukunft zu werfen, ohne die aktuellen Aufgaben und Verpflichtungen aus den Augen zu verlieren. Ich brauche ein ganze Menge Durchhaltevermögen, Mut, Eigenmotivation und am Ende auch immer einen Schuss Glück. Unternehmer denken in Chancen und Risiken und gestalten aktiv die Zukunft.

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

Schwalb: Ein Hinweis, den ich schon vielfach ausgesprochen habe: Lass dich nicht von der Option auf schnelles Geld oder höchste Provisionssätze verführen! Frage dich lieber: „Wo lerne ich am meisten?“ und „Sind die ‚Früchte des Lebens‘ meines Gegenübers das, was ich anstrebe?“. Es ist nicht jeder junge Vermittler für die Gründung einer eigenen Unternehmung gemacht, und das ist auch gar nicht schlimm. Wir müssen in unserer Branche aufhören, jedem zu vermitteln, dass es doch so einfach sei, ein Gewerbe anzumelden und dauerhaft erfolgreich zu verkaufen, ganz ohne existenzielle Risiken. Das ist es nämlich nicht.

„Ein Geschäft ist nur dann gut, wenn alle Seiten einen Vorteil davon haben“

Welche Bücher, Podcasts oder weitere Ressourcen empfiehlst du anderen Unternehmern?

Schwalb: Oh, die Liste würde wohl zu weit führen und ich würde nicht allen Freunden gerecht werden können. Ich kann aber jedem nur empfehlen, sich vor allem mit dem Thema Persönlichkeitsentwicklung zu beschäftigen. Der Finanzmarkt ist so bunt und breit, man könnte sich 24/7 mit spannenden Fachthemen beschäftigen. Ich habe aber am meisten dadurch gelernt, ganz gezielt den Austausch mit erfolgreichen Kollegen zu suchen und die jeweils anderen Geschäftsmodelle zu verstehen. Alle haben immer individuelle Herausforderungen gemeistert und Lösungsstrategien gefunden – meine größte Lernbasis.

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

Schwalb: Ja, ich hatte in meiner Historie mal einen Punkt, wo ich glaubte, dass mir der Boden unter den Füßen weggezogen wird. Ich wurde zum Opfer von Fehlentscheidungen anderer Partner. Ich fühlte mich damals ausweglos und holte mir letztlich gezielt Unterstützung durch externe Coaches und Mentoren. Aufgeben war dabei nie wirklich eine Option, aber ich habe den Lösungsweg nicht selbst gefunden. Am Ende war diese Zeit vielleicht die Schmiede, die ich für meinen Weg zum Unternehmer durchlaufen musste.

Wie gehst du mit Risiken und Unsicherheiten um, die mit dem Unternehmertum verbunden sind?

Schwalb: In solchen Zeiten verstarke ich meine Aufmerksamkeit und befasse mich noch mehr mit den Details. Eine große Fähigkeit von mir ist es, dass ich sehr kreativ beim Suchen und Verfolgen von Lösungen bin. Aus dieser Erkenntnis ist zum Beispiel auch der Aufbau eines detaillierten Controllings innerhalb unserer Firmengruppe entstanden. Seit ich mich klarer mit unserer Firmenentwicklung beschäftigte, fühlte ich mich sicherer und besser gewappnet für Entscheidungen.

Welchen Gewinn beziehungsweise welchen Umsatz pro Stunde sollte ein Vermittler haben?

Schwalb: Das ist sehr relativ und muss jeder für sich selbst entscheiden anhand der jeweiligen Rahmenbedingungen. Ich kann aber nur allen Selbstständigen empfehlen, sich klare Einkommensziele zu setzen und immer zu bewerten, ob diese auch erreicht werden. Die selbst empfundene Wertigkeit über die geleistete Arbeitszeit ist eine wichtige Grundlage, um dauerhaft ein wertiges Auskommen zu erzielen und sich nicht nur in der besten Dienstleistung für den Kunden zu verlieren. Ein Geschäft ist nur dann ein gutes, wenn alle Seiten einen Vorteil davon haben. Und um eine quantitative Größe zu nennen: Ich bin der Meinung, dass eine selbständige Beratungs-Dienstleistung, mit allen Chancen und Risiken dann Spaß macht, wenn ich rechnerisch einen Stundensatz von mindestens 100 Euro fakturieren kann.

„Die Verbraucher brauchen uns und unsere Kompetenzen, um gute Entscheidungen für ihre Zukunft zu treffen“

Glaubst du, dass sich die Maklerschaft immer mehr an Pools bindet?

Schwalb: Die Angebote der Pools sind heute bereits sehr umfangreich. Dazu kommt jetzt noch, dass einige Pools nun auch noch sehr viel Geld in der Kasse haben, um damit ihre Attraktivität weiter zu steigern. Pools werden immer mehr zu den neuen Großvertrieben. Meine Angst ist, dass viele, gerade junge Makler hier bald die Erfahrung machen werden, dass Tools, Abwicklung und Provisionierung nicht die alleinigen Grundlagen sind, um im Finanzvertrieb dauerhaft erfolgreich sein zu können. Je komplexer die Aufgabe wird, umso entscheidender wird wieder das Kollektiv – das können Pools nur sehr bedingt bedienen.

Es wird häufig über rechtliche Unklarheiten und Gefahren bei der Honorarberatung gesprochen. Welche siehst du?

Schwalb: Ich sehe ein Problem darin, dass die Rahmengrundlagen zu unscharf geregelt sind. Welche Leistungen darf ich mit welcher Zulassung direkt dem Kunden in Rechnung stellen? Was ist noch Dienstleistung und was schon unerlaubte Rechtsberatung? Diese Unklarheit in den gesetzlichen Rahmenbedingungen sind eine große Gefahr für Vermittlerbetriebe einerseits, andererseits führen sie auch dazu, dass unsere Dienstleistung noch nicht den Standard von Steuerberatern oder Anwälten in der Gesellschaft erreicht haben.

Was wird deiner Meinung nach in den nächsten fünf Jahren zum Thema Vergütung auf die Versicherungsbranche zukommen?

Schwalb: Provisionssätze werden nicht weiter steigen. Die Produkthanbieter stehen weiterhin unter einem starken Kostendruck, aufgrund der wachsenden Transparenz. Ich bin fest davon überzeugt, dass [alternative Vergütungsmodelle](#) gefragt sind. Wir werden künftig verstärkte hybride Konzepte mit echten Mehrwerten für die Verbraucher brauchen.

Was zeichnet eine gute Honorarberatung aus beziehungsweise was braucht eine Honorarberatung, um wirklich Mehrwert zu stiften?

Schwalb: Am Ende geht es doch immer um den konkreten und messbaren Mehrwert für den Kunden – ganz unabhängig vom Vergütungsmodell. Eine gute Beratung zeichnet aus meiner Sicht eine hohe Transparenz, Fairness und eine konkrete Beauftragung als Auftragsgrundlage aus.

„... die gesetzlichen Rahmenbedingungen weiter harmonisieren“

Versicherungsberater versus Versicherungsmakler: In den letzten Jahren hat sich hier viel getan und die Unterschiede wurden geringer. Wird diese Trennung von Versicherungsberater und Versicherungsmakler langfristig bestehen bleiben?

Schwalb: Wir führen in unserer Firmengruppe beide Modelle in getrennten Firmenmänteln. Aus Verbrauchersicht würde ich mir wünschen, dass der Gesetzgeber die gesetzlichen Rahmenbedingungen weiter harmonisiert. Ich glaube, dass eine größere Wettbewerbsfreiheit letztlich für den Verbraucher auch eine bessere Dienstleistung bietet.

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

Schwalb: Ich würde mir wünschen, dass wir einen wertschätzenderen Dialog unter den verschiedensten Finanzdienstleistern und Geschäftsmodellen pflegen. Die Verbraucher brauchen uns und unsere Kompetenzen, um gute Entscheidungen für ihre Zukunft zu treffen. Unseren gesellschaftlichen Auftrag können wir gemeinsam erfüllen. Tragen wir noch durch unfairen Wettbewerb zur Verunsicherung der Verbraucher bei, haben wir unseren Auftrag nicht verstanden. Diese Überzeugung ist übrigens auch meine Motivation für die Gründung unseres [Vereins Zukunft für Finanzberatung](#) gewesen.

Über den Interviewpartner

Christian Schwalb, geboren in Oberfranken als siebtes Kind einer Unternehmerfamilie, gründete mit 28 Jahren die [BSC – die Finanzberater](#) und erweiterte seit 2012 erfolgreich seine Geschäftstätigkeit zur [Scala Finanzgruppe](#).

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](#)