



INTERVIEW-REIHE „AUF DEM WEG ZUM UNTERNEHMER“

„Der menschliche Kontakt schafft Vertrauen“

Von Redaktion 15.10.2024 01:58, aktualisiert am 07.11.2024 01:53

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

Hava Misimi: Soziale Verantwortung und Gemeinschaft – alle für einen und einer für alle.

Warum gehst du arbeiten?

Misimi: Ganz ehrlich: Weil es mir Spaß macht. Ich liebe es, Aufgaben im Leben zu haben, denen ich mich jeden Tag widmen kann und mit denen ich zu unserer Gemeinschaft beitrage.

Wofür bist du besonders dankbar?

Misimi: Dafür, dass ich in Deutschland aufwachsen durfte – in Sicherheit, ohne Angst vor Krieg. Meine Eltern stammen aus dem Kosovo. Es war hier sicher nicht immer einfach, aber ich habe in Deutschland sehr viele Chancen bekommen, die ich in einem Kriegsgebiet beziehungsweise Nachkriegsgebiet nicht gehabt hätte. Beispielsweise die Möglichkeit auf Bildung. Dafür bin ich sehr dankbar.

Wofür gibst du gern Geld aus – und was bedeutet Geld eigentlich für dich?

Misimi: Geld ist für mich ein Mittel zum Zweck. Es schafft Unabhängigkeit. Einen Großteil meines Geldes investiere ich und bezahle meine Lebenshaltungskosten. Ansonsten gebe ich mein Geld gern für neue Erfahrungen, Sport, Gesundheit und Reisen aus – aber auch mal für eine schöne Handtasche.

Wenn du Finanzdienstleistungen in Anspruch nimmst: Was sind für dich No-Gos und Must-haves?

Misimi: Ein No-Go ist für mich, künstlichen Druck zu erzeugen. Transparenz und Empathie sind dagegen Must-haves.

Was motiviert dich, morgens aufzustehen?

Misimi: Mein Team und das Gefühl, einen Impact auf meinen kleinen Kosmos zu haben.

» Immer weitermachen. Immer weitermachen, egal durch welches Tief man geht, aber auch egal durch welches Hoch

Was ist dein Auftrag gegenüber der Gesellschaft?

Misimi: Insbesondere finanzielle Aufklärung und vor allem Frauen dabei zu unterstützen, finanziell sorglos zu sein. Indem wir helfen, gut fürs Alter vorzusorgen, gut abgesichert zu sein und Vermögen aufzubauen.

Kostenloses E-Book

Unser Durchblick liefert Ihnen auf 80 Seiten geballtes Wissen zum Thema Frauen und Geld.

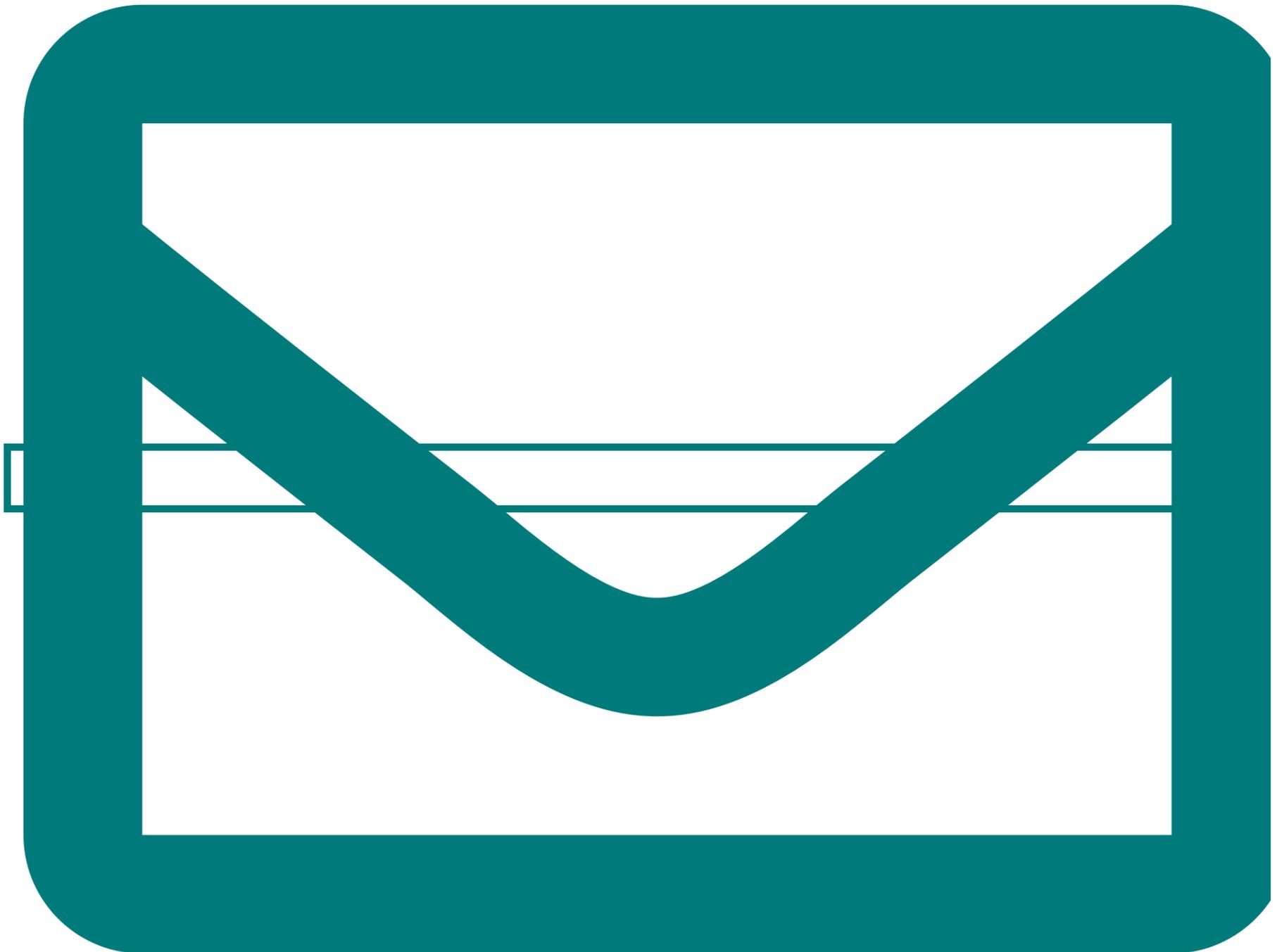
JETZT DOWNLOADEN!

Welche Eigenschaften sind deiner Meinung nach wichtig für eine erfolgreiche Unternehmerin?

Misimi: Immer weitermachen. Immer weitermachen, egal durch welches Tief man geht, aber auch egal durch welches Hoch.

Was war dein größter Fehler im letzten Jahr?

Misimi: Ich habe Probleme im Team nicht klar angesprochen und Konsequenzen daraus gezogen. Anstatt zu handeln und etwas zu ändern, habe ich das Thema zu lange in mich reingefressen und den Fehler bei mir gesucht. Das habe ich Ende des Jahres geändert, auch wenn es schwer war. Ich bin daran gewachsen und habe daraus gelernt. Hinterher ging es mir persönlich und unserem Teamgefüge deutlich besser.



[MEHR INFOS? JETZT KOSTENLOS UNSEREN NEWSLETTER ABONNIEREN!](#)

Kann künstliche Intelligenz, KI, die Beratung in naher Zukunft übernehmen?

Misimi: Ich glaube nicht, dass die KI eine Beratung zu 100 Prozent ersetzen kann, da der menschliche Kontakt Vertrauen schafft. Ich denke aber, dass sie zu einem sehr großen Teil unterstützen und Prozesse sowohl für den Berater als auch für den Kunden effizienter gestalten kann. Wir probieren hier aktuell selbst einiges aus.

» *Wir machen einmal im Jahr einen großen Workshop, bei dem wir neue Ideen generieren und gemeinsam nach Relevanz priorisieren*

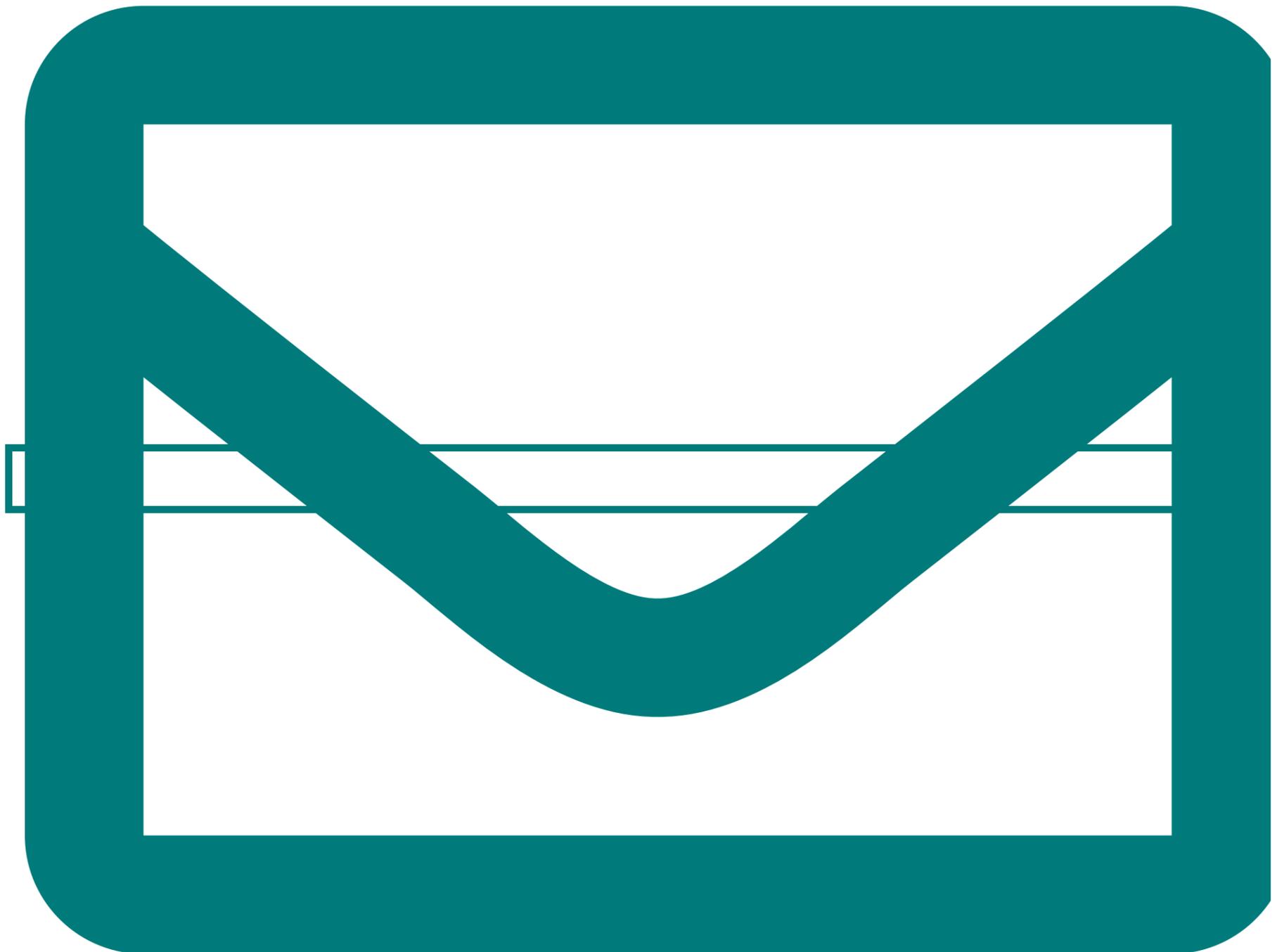
Wie förderst du Innovation in deinem Unternehmen?

Misimi: Wir testen neue Ideen schnell, wenn wir uns im Team darüber einig sind, und setzen uns Ziele und Fristen. Dann evaluieren wir: Ist das gut oder funktioniert es nicht so wie erwartet? Müssen wir nochmal etwas anpassen und einen neuen Testzyklus machen, oder verwerfen wir die Idee? Und wenn ja, dann haben wir was gelernt. Schreiben die Learnings auf und gehen weiter.

Mir ist Agilität sehr wichtig. Wir versuchen, neue Themen mithilfe der SCRUM-Methode aus der Software-Entwicklung umzusetzen. Außerdem machen wir einmal im Jahr einen großen Workshop, bei dem wir neue Ideen generieren und gemeinsam nach Relevanz priorisieren.

In welchen sozialen Netzwerken bist du unterwegs, in welchen davon bist du sichtbar?

Misimi: Auf Instagram und LinkedIn bin ich sehr sichtbar und aktiv. Tiktok, Facebook und Youtube nutze ich eher passiv.



[MEHR INFOS? JETZT KOSTENLOS UNSEREN NEWSLETTER ABONNIEREN!](#)

Welchen Wunsch hast du an die Politik?

Misimi: Dass sie die Aktienrente umsetzt und finanzielle Bildung in die Schulen bringt. Ansonsten sollten wir wieder mehr Eigenverantwortung der Menschen in jederlei Hinsicht fördern, denn WIR ALLE sind der Staat. Ich glaube, das vergessen viele manchmal ...

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?

Misimi: Ja, das sehe ich schon. Wir haben zum Teil sehr junge Kundinnen und Kunden, bei denen wir die Honorarberatung auch proaktiv angeboten haben, weil sie unterm Strich günstiger war als der Provisionstarif. Eine Kundin konnte das Geld noch nicht aufbringen, wollte aber schon mit einer fondsgebundenen Rentenversicherung starten. Deshalb hat sie gesagt: Danke für die Transparenz – aber ich nehme die Provision.

Die Lösung ist für mich, beides anbieten zu können und die Unterschiede transparent aufzuzeigen – also finanziell zu bilden und dann den Menschen selbst die Entscheidung zu überlassen, welche Beratungsform sie wählen möchten.

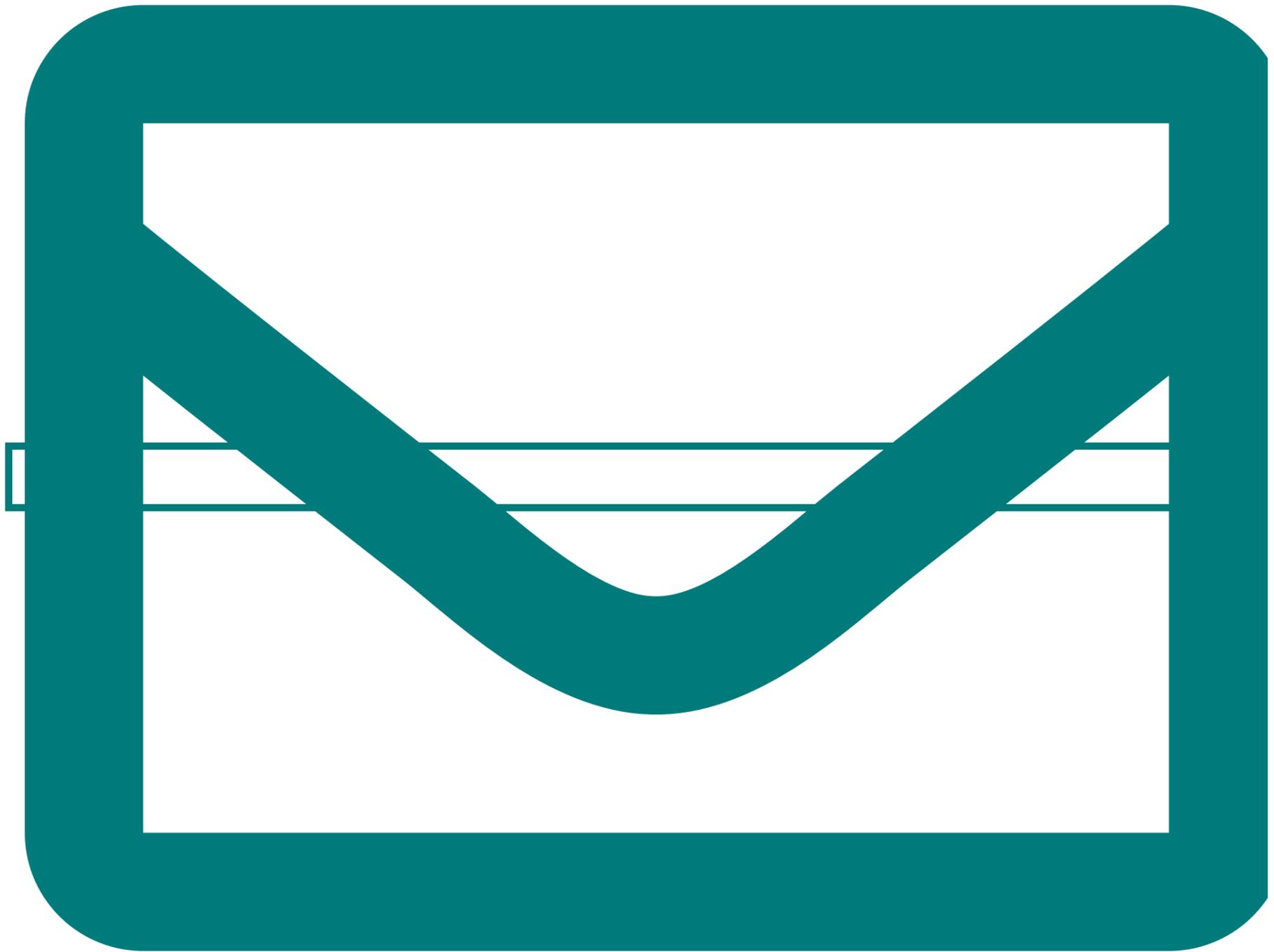
Wie bewertest du Ideen zur Abmilderung der sozialen Spaltung – zum Beispiel einfache digitale Lösungen – Videokurse, Gruppenveranstaltungen, KI – gegen ein geringes Pauschalhonorar anzubieten, anstatt auf zum Teil teure Provisionen zu setzen?

Misimi: Ich finde Videokurse und Gruppenveranstaltungen sehr gut. Wir selbst bieten beim Thema Kapitalanlage einen Online-Kurs, der zu einem kleinen Preis zeigt, wie es geht. Die Gruppendynamik hilft dabei auch, wirklich in die Umsetzung zu kommen. Und die Hürde ist für viele kleiner als direkt in ein persönliches Gespräch mit einem Berater zu gehen. Darüber hinaus haben wir viele kostenlose Angebote, wie Webinare, Instagram-Posts, Videos, Blogartikel, Podcast. Dort kann man schon sehr weit kommen, wenn man sich Zeit nimmt, Inhalte selbst aufzuarbeiten. Dann spart man sich Beratungsstunden, geht sehr informiert ins Gespräch und zahlt so auch weniger in der Honorarberatung. Das finde ich sehr gut und es funktioniert bei uns in der Praxis auch super.

„ Vielen ist überhaupt nicht bewusst, dass sie indirekt durch die Provision die Beratung bezahlen

Häufig liest man: „Die Akzeptanz der Honorarberatung hält sich in Deutschland bei Verbrauchern immer noch in Grenzen“. Was ist deiner Meinung nach der Grund, weshalb die Honorarberatung wenig Nachfrage erhält?

Misimi: Der Mensch ist ein Gewohnheitstier. Viele kennen die Honorarberatung nicht, sie ist nicht gang und gäbe. Ich glaube, dass die Nachfrage deshalb noch nicht da ist. Und Aufklärung: Vielen ist überhaupt nicht bewusst, dass sie indirekt durch die Provision die Beratung bezahlen.



MEHR INFOS? JETZT KOSTENLOS UNSEREN NEWSLETTER ABONNIEREN!

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

Misimi: Nein, meiner Erfahrung nach ist die Vergütungsform zweitrangig. Vielmehr zählt die Kompetenz des Beraters, die Transparenz, sowie auch Vertrauen, beispielsweise durch gute Erfahrungen von anderen.

Über die Interviewpartnerin

[Hava Misimi](#) ist Bestseller-Autorin und Finanzexpertin. 2021 gründete sie das Beratungsunternehmen Femance. Ihre Vision: Dass alle Menschen – und insbesondere Frauen – finanziell sorglos leben können. Durch das Angebot aus Honorar- und Provisionsberatung soll Vorsorge für alle Menschen zugänglich gemacht werden – transparent und auf Augenhöhe. Darüber hinaus macht sich Femance für das Thema Finanzbildung stark: im eigenen Finanz-Podcast, auf Instagram und im Blog.

Über die Autoren

Tim Schreitmüller ist digitaler Strategie 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](#).

