



INTERVIEW-REIHE „AUF DEM WEG ZUM UNTERNEHMER“

„Es wird so viel auf Raten gekauft, warum nicht auch Versicherungen?“

Von Redaktion 04.10.2024 03:13, aktualisiert am 04.10.2024 03:16

Wie bist du in die Branche gekommen?

Hendrik Hamel: Zuerst habe ich eine klassische Ausbildung zum Bankkaufmann gemacht, aber schnell gemerkt, dass es noch nicht das Richtige ist. Daher habe ich mich nach meiner Ausbildung entschlossen, in Gießen Wirtschaftswissenschaften zu studieren. Durch einen Karrieretag an der Uni bin ich dann auf einen strukturierten Vertrieb gestoßen und habe direkt nach meinem Abschluss angefangen, dort zu arbeiten. Dort war ich für etwa zweieinhalb Jahre und habe mich im Herbst 2019 als Versicherungs- und Finanzmakler mit der Spezialisierung auf Referendare und Lehrer selbstständig gemacht.

Wofür bist du besonders dankbar?

Hamel: Ich bin dankbar für mein Umfeld. Das sind im privaten Bereich vor allem meine Frau, meine Familie und meine besten Freunde. Zeit mit diesen Menschen zu verbringen, tut unglaublich gut. Und auch wenn ich mal unzufrieden bin, kann ich mich auf die Personen verlassen und wieder neue Kraft tanken.

Beruflich bin ich vor allem für meinen Mitarbeiter Alexander dankbar, aber auch für Unterhaltungen mit tollen Kollegen wie Marcus Renziehausen, Benedikt Deutsch, Benjamin Friedrich, Felix Kugelmann und vielen anderen, die hoffentlich nicht verärgert sind, dass ich sie hier nicht genannt habe. In diesen Gesprächen habe ich in meiner noch jungen Karriere bereits viele nützliche Tipps erhalten und konnte so den ein oder anderen Fehler vermeiden.

» Ich habe schnell gemerkt, dass das Angestelltenverhältnis nicht zu mir passt

Warum bist du Unternehmer geworden?

Hamel: Aufgewachsen bin ich auf einem Bauernhof. Ich fand es schon immer spannend, dass meine Eltern sehr viele Freiheiten haben. Klar, auf einem Bauernhof ist das alles nochmal ein bisschen anders als in der Finanzdienstleistungsbranche. Was mich aber beeindruckt hat, ist zu sehen, dass mein Vater selbstständig Entscheidungen treffen kann – egal ob über Investitionen, seinen Tagesablauf oder wann und wie lange er in den Urlaub fährt. Als ich dann während meiner Ausbildung im Angestelltenverhältnis war, habe ich schnell gemerkt, dass diese Art zu arbeiten nicht zu mir passt und mir die Freiheit fehlt. Und so ist dann nach und nach im Studium die Idee gereift, Unternehmer zu werden.

Welche Eigenschaften sind deiner Meinung nach wichtig, um erfolgreicher Unternehmer zu sein?

Hamel: Erstens Mut. Um als Unternehmer erfolgreich zu sein, muss man den Mut haben, auch mal gegen den Strom zu schwimmen und neue Wege einzuschlagen. Eng damit verbunden ist die zweite Eigenschaft: Durchhaltevermögen. Bis etwas so funktioniert, wie man es sich vorstellt, dauert es meistens länger als man denkt. Da kommt man schnell in Versuchung, den einfacheren Weg zu wählen und aufzugeben. Aber auch, wenn beim ersten oder zweiten Mal nicht alles funktioniert, sollte man am Ball bleiben und es immer wieder probieren. Irgendwann kommt der Erfolg.

Was war dein größter Fehler im vergangenen Jahr?

Hamel: Ich habe zu viel Zeit und Energie in die Vergangenheit gesteckt. Dadurch habe ich meinen Fokus auf das Hier und Jetzt und auch auf die Zukunft ein bisschen verloren.

» *Wenn ich nie etwas riskiere, kann ich auch nicht weiterkommen*

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

Hamel: Das gehört für mich zwangsläufig zum Unternehmensein dazu. Wenn ich nie etwas riskiere, kann ich auch nicht weiterkommen. Im schlechtesten Fall trifft man eine falsche Entscheidung und kann daraus lernen. Im besten Fall entstehen aus Risiken aber die größten Erfolge, über die man sich im Nachhinein am meisten freuen kann.

Was schätzt du am meisten am Unternehmertum?

Hamel: Vor allem die Freiheit. Ich kann selbst entscheiden, wie viel ich arbeite, wann ich arbeite, wie ich arbeite und wo ich arbeite. Das führt wiederum dazu, dass ich auch meine Freizeit ganz anders gestalten kann, als es in einem Angestelltenverhältnis möglich ist.

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

Hamel: Das sollte jeder für sich definieren. Dem einen reichen 50 Euro die Stunde und dem anderen sind 600 Euro zu wenig. Jeder sollte sich überlegen, warum er oder sie das Ganze macht und für sich selbst festlegen, was man gerne haben möchte.

Sie wollen mehr Infos?

[Dann melden Sie sich für unseren kostenlosen Newsletter an!](#)

[JETZT ABONNIEREN!](#)

Was siehst du als größte Herausforderung in deinem (Makler-)Unternehmen?

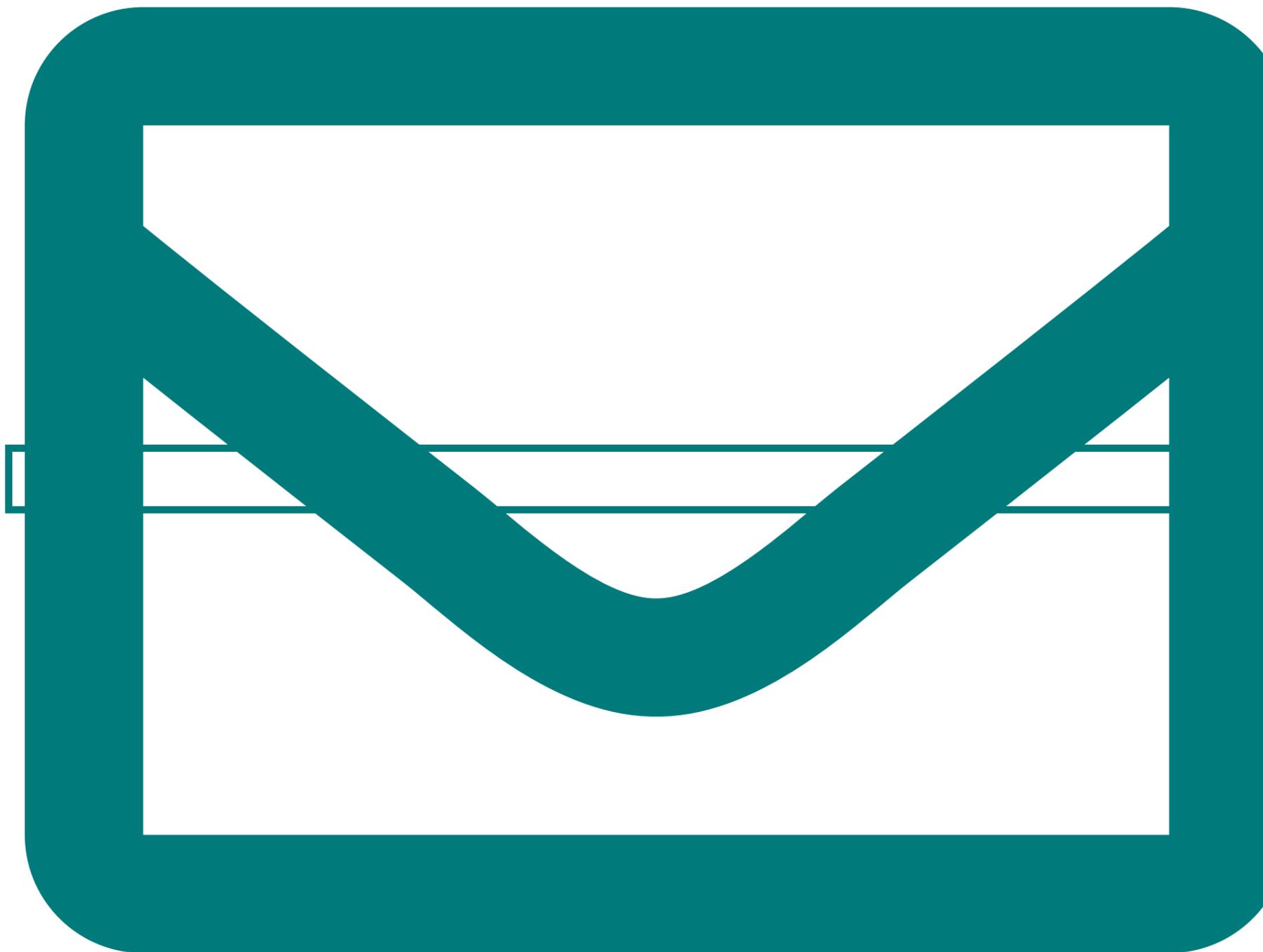
Hamel: Es gibt zu viel Papierkram. Was ein Kunde heute alles unterschreiben muss, ist aus meiner Sicht unverhältnismäßig. Das liegt natürlich teilweise auch an den rechtlichen Rahmenbedingungen. Aber wenn ich sehe, dass man bei Online-Brokern mit einem Klick ein Depot eröffnen oder einen Fonds kaufen oder verkaufen kann, ist es aus meiner Sicht zu viel, was wir Vermittler hier dokumentieren müssen.

Die Herausforderung sehe ich auch darin, dass die Kunden möglicherweise irgendwann keinen Mehrwert mehr darin sehen, sich stundenlang beraten zu lassen und seitenweise Verträge zu unterschreiben, wenn sie das auch in zwei Minuten online machen können.

» *Wir sollten uns als Vermittler viel mehr zusammentun*

Wenn du dir den Vermittlermarkt anschaust: Was sollten Vermittler verändern, um in Zukunft bestehen zu können?

Hamel: Wir sollten uns als Vermittler viel mehr zusammentun und uns austauschen, statt übereinander zu lästern oder in Social Media übereinander herzuziehen. Wir sitzen schließlich alle im selben Boot. Die Herausforderungen an die Branche werden immer größer und gemeinsam lässt sich vieles davon besser bewältigen. Hilfe oder Tipps von Kollegen anzunehmen, die schon da sind, wo man selbst gerne hin möchte, ist keine Schwäche und spart den ein oder anderen Umweg.



MEHR INFOS? JETZT KOSTENLOS UNSEREN NEWSLETTER ABONNIEREN!

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

Hamel: Eine Beratung wird eine KI nicht übernehmen können, denn in einer Beratung ist das Zwischenmenschliche sehr wichtig und das kann eine KI nicht bieten. Allerdings gehe ich davon aus, dass KI auf administrativer Ebene für uns Makler und Vermittler immer mehr an Bedeutung gewinnen wird. Ich setze heute schon in einigen Bereichen KI ein, weil es den Alltag um einiges einfacher macht und Zeit spart.

Du bist Versicherungsmakler und bekommst 50.000 Euro zur Verfügung gestellt. In welche Bereiche würdest du dieses Geld investieren und wie würdest du es verteilen?

Hamel: Ich würde es folgendermaßen investieren:

- SEO-Optimierung
- Facebook-Ads
- Betriebswirtschaftliches Know-how ausbauen
- Standards und Prozesse intern professionalisieren
- Vertriebscoaching
- Erarbeiten der eigenen Vision und Mission
- Digitale Tools

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

Hamel: Ich bin eigentlich in allen sozialen Netzwerken unterwegs. Hauptsächlich nutze ich jedoch Instagram für mein organisches Marketing und generell Meta für Performance Marketing.

☞ *Wer sich nicht spezialisiert, kann keine tiefgehende Beratung zu Spezialthemen leisten*

Welchen Nutzen siehst du in der Fokussierung auf spezifische Zielgruppen?

Hamel: Wer sich nicht spezialisiert, kann meiner Meinung nach keine tiefgehende Beratung zu Spezialthemen leisten. Ich muss ehrlich gestehen, dass ich zum Beispiel Ärzte oder Expats nicht beraten könnte. Ich weiß nicht, was ihnen wichtig ist und welche Lösungen versicherungsseitig die besten sind. Es gibt aber spezialisierte Berater wie Sebastian Böckmann für Ärzte oder Felix Kugelmann für Expats, die das wissen.

Der Vorteil der Fokussierung auf eine Zielgruppe ist, dass man den Kunden durch seine Erfahrung mit dieser Gruppe einen hohen Nutzen bieten kann. Ich weiß genau, in welcher Phase des Lebens bei ihnen welcher Handlungsbedarf besteht. So kann ich die Kunden im Vorfeld schon auf diese Veränderungen vorbereiten. Nebenbei macht das auch das Arbeiten einfacher, da man sich nicht regelmäßig in fremde Themen einlesen muss.

Wann fühlst du dich erfolgreich?

Hamel: Ich fühle mich erfolgreich, wenn ich Zeit mit meiner Frau, meiner Familie und guten Freunden verbringen kann. Das zählt für mich mehr als den ein oder anderen Euro mehr zu haben.

Was wünschst du dir von Versicherern an konkreter Unterstützung?

Hamel: Ich wünsche mir, dass die Versicherer mehr auf das Thema der psychischen Gesundheit Rücksicht nehmen. Oft wird Antragsstellern der Zugang zur Versicherung verwehrt oder erschwert, wenn in der Vergangenheit psychologische Leistungen in Anspruch genommen wurden. Ich bin der Meinung, dass es nicht bestraft werden sollte, wenn jemand die Stärke hat, sich professionelle Hilfe zu suchen. Im Idealfall hilft es dabei, in Zukunft besser auf herausfordernde Situationen vorbereitet zu sein und damit umgehen zu können. Daher wäre es schön, wenn die Versicherer, aber auch generell unsere Gesellschaft, in diesem Bereich offener wären.

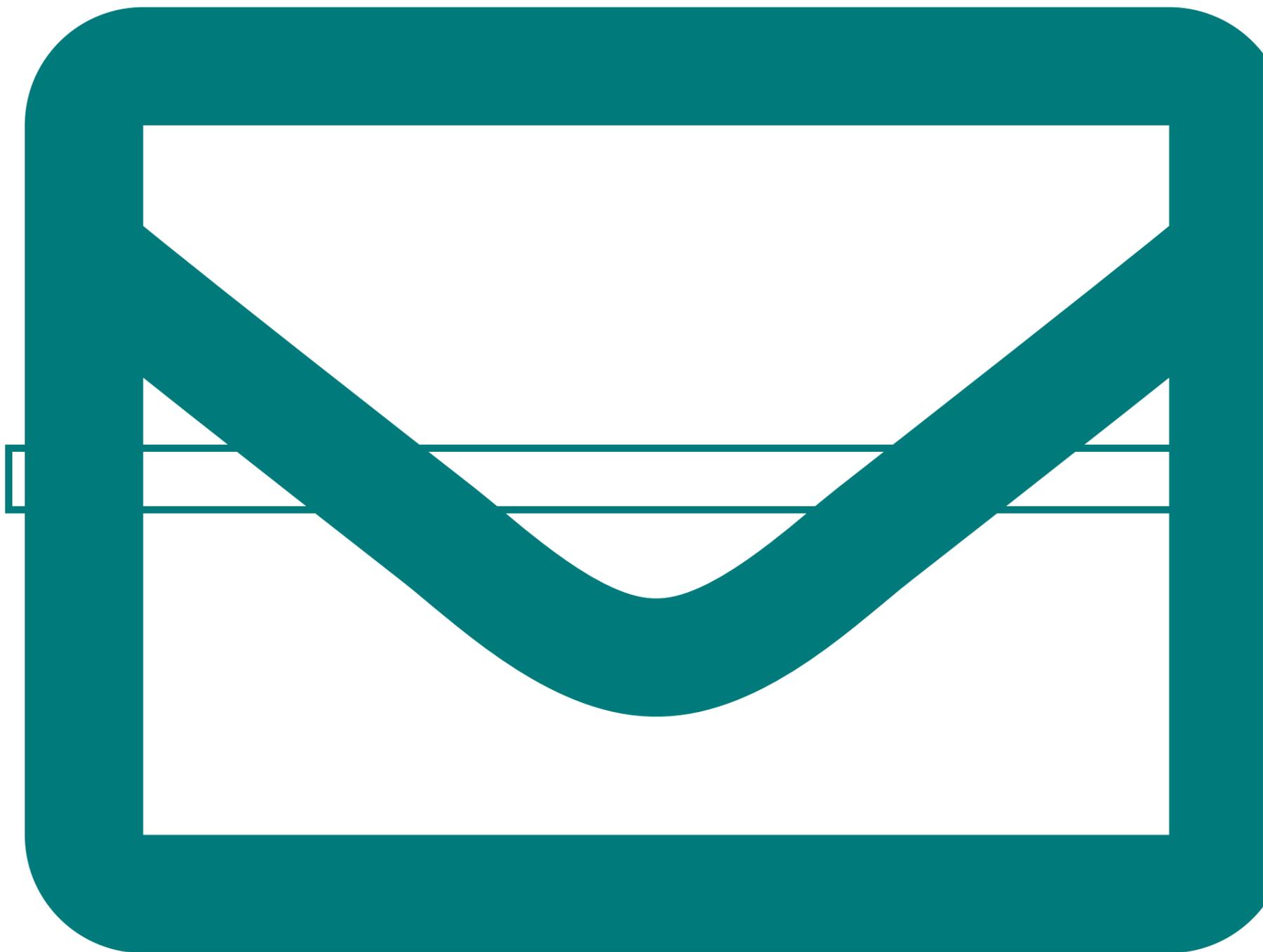
Was wird deiner Meinung nach in den nächsten fünf Jahren beim Thema Vergütung auf die Versicherungsbranche zukommen?

Hamel: Immer wieder gibt es Diskussionen zum Thema Provisionsverbot, was eine große Veränderung für die meisten von uns darstellen würde. Aber in jeder Krise steckt auch eine Chance. Es ist an uns als Unternehmer, schon heute Maßnahmen zu ergreifen, durch die wir von einer Entscheidung für oder gegen ein Provisionsverbot unabhängig werden.

☞ *Heutzutage wird so viel auf Raten gekauft, warum nicht auch Versicherungen?*

Die Angst vor sozialer Spaltung bei Einführung von Provisionsverboten wird immer wieder genannt. Richtet sich die Honorarberatung nur an vergleichsweise vermögende Kunden?

Hamel: Auch ich hatte damit am Anfang ein Mindset-Problem, aber nachdem ich das aktiv in die Beratung eingebracht habe, weiß ich, dass es nicht stimmt. Man kann sich mit Kunden beispielsweise darauf einigen, dass Honorare auch über einen längeren Zeitraum in Raten gezahlt werden und nicht als eine große Zahlung. Das ist für die meisten Kunden kein Problem. Heutzutage wird so viel auf Raten gekauft, warum nicht auch Versicherungen? Es gibt immer eine faire Lösung.



MEHR INFOS? JETZT KOSTENLOS UNSEREN NEWSLETTER ABONNIEREN!

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

Hamel: Nein, darauf kommt es nicht an. Ich denke, ein Kunde ist dann zufrieden mit der Leistung, wenn sein Problem gelöst wurde. Und genau das können wir als Vermittler bieten, indem wir zum Beispiel die Angst vor einem finanziellen Engpass bei Berufsunfähigkeit oder im Alter durch entsprechende Beratung nehmen. Ob wir das Geld dann über eine Courtage erhalten oder vom Kunden ein Honorar, ist dem Kunden völlig egal. Bei mir persönlich ist es so: Wenn etwas gut für mich ist und ich einen Nutzen für mich sehe, dann bin ich auch gerne bereit, dafür zu zahlen.

Über den Interviewpartner

[Hendrik Hamel](#) ist 32 Jahre alt, verheiratet und kommt aus Buchenberg in Nordhessen. Er ist seit etwa 4,5 Jahren selbstständiger Makler mit der Spezialisierung auf Lehramtsstudenten, Referendare und Lehrer. Seine Kunden berät er ausschließlich online und gewinnt diese auch nur online via Social Media.

In seiner Freizeit unternimmt er gerne Dinge mit seiner Frau, zum Beispiel Reisen, Sport machen oder gemeinsames Kochen. Ansonsten verbringt er gerne Zeit mit seiner Familie und Freunden.

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](#)