



INTERVIEW-REIHE „AUF DEM WEG ZUM UNTERNEHMER“

„Ich stelle eine echte Verbindung zu meinen Kunden her“

Von Redaktion 20.11.2024 10:33, aktualisiert am 20.11.2024 10:33

Wer oder was inspiriert dich?

Katharina Karageorgos: Meine verstorbene Mama. Sie ist mein täglicher Antrieb, das Beste für mich, meine Geschäftspartner und Kunden zu geben.

Wofür bist du besonders dankbar?

Karageorgos: Ich bin dankbar für die Möglichkeit, ein Geschäft mit Menschen aufzubauen, die eins zu eins die gleichen Werte und Ziele wie ich vertreten und verfolgen. Zu wissen, dass mein Inner Business Circle mittlerweile aus meinen engsten Freundinnen und Freunden besteht und die Energie, die wir alle hineingeben, nur zum Erfolg führen kann, lässt mich jeden Tag in Dankbarkeit schwelgen.

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

Karageorgos: Geld bedeutet für mich Freiheit in Zeiten wie diesen. Die Freiheit, all das zu tun, wonach mein Herz verlangt – ohne Ängste! Ich gebe gern Geld für meine persönliche und berufliche Weiterentwicklung aus, und für mein teuerstes Hobby: Wohnen. (lacht)

Butter bei die Fische: Welchen Auftrag hat die Finanzdienstleistungsbranche gegenüber der Gesellschaft? Wo liegt eigentlich unsere Verantwortung?

Karageorgos: Für mich liegt unser Auftrag in der transparenten Aufklärung über die faktische Situation in unserem Land. Wir dürfen Möglichkeiten schaffen, mit denen unsere Kunden IHRE größten Ängste in Bezug auf Geld überwinden können.

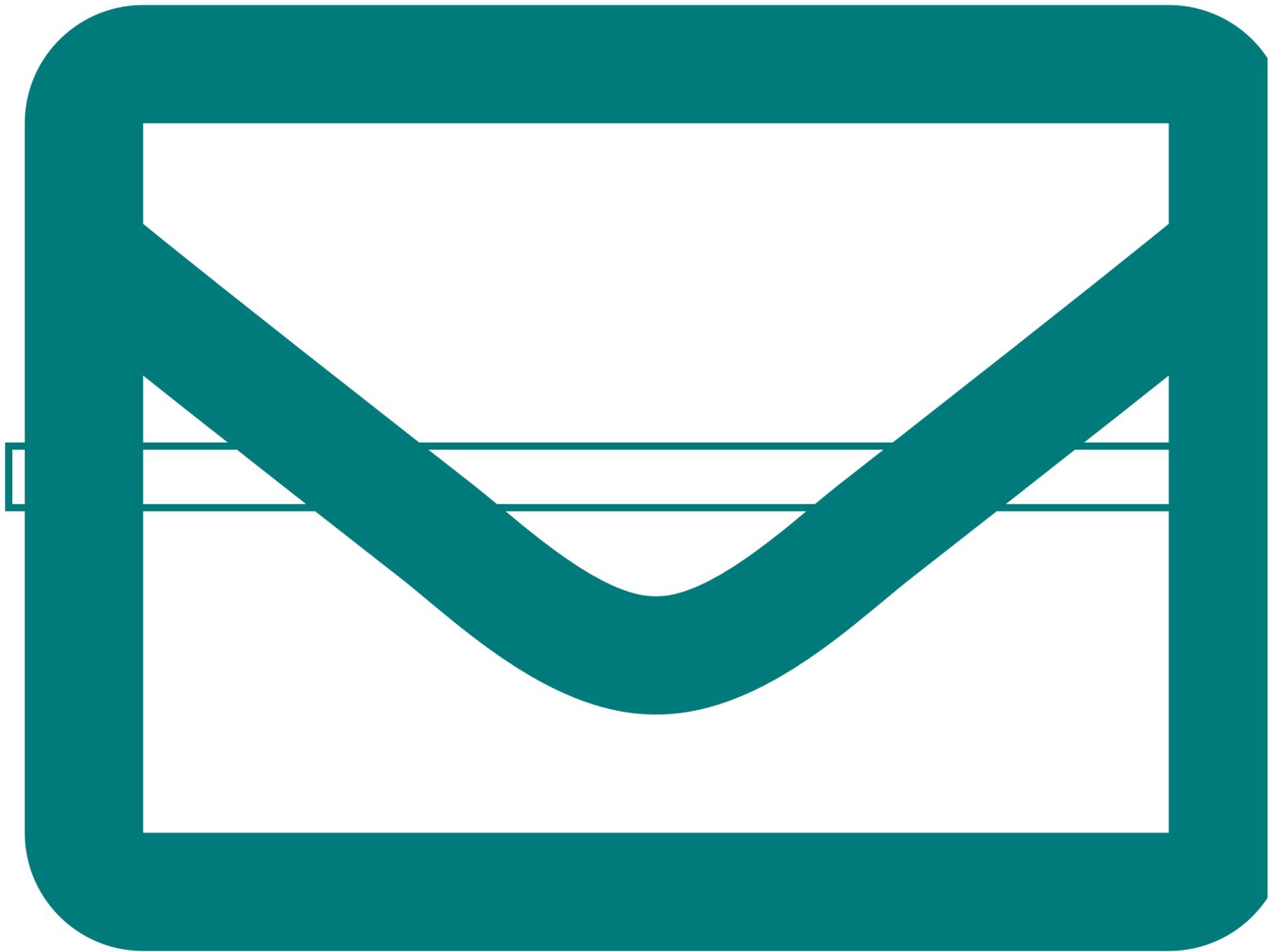
☺☺ Zum Glück habe ich den Absprung bisher nicht geschafft!

Warum bist du Unternehmein geworden?

Karageorgos: Ich wurde mit 16 Jahren in diese Richtung geschubst. Zum Glück habe ich den Absprung bisher nicht geschafft. (lacht)

Was motiviert dich, morgens aufzustehen?

Karageorgos: Dass meine Arbeit einen unvergleichlichen Mehrwert bietet, der gesehen und wertgeschätzt wird. Das motiviert mich.



MEHR INFOS? JETZT KOSTENLOS UNSEREN NEWSLETTER ABONNIEREN!

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

Karageorgos: Ich stelle eine echte Verbindung zu meinen Kundinnen und Kunden her, und zwar auf persönlicher, spiritueller Ebene. Das kann manchmal auch ganz schön anstrengend sein, aber genau diese Verbindung ist mein USP im Vergleich zu anderen Beraterinnen und Beratern.

Welche unabdingbaren Skills vermisst du bei vielen Vermittlern?

Karageorgos: Emotionale Intelligenz, Transparenz und tiefes Fachwissen.

» *Gemeinsam erreicht man seine Ziele viel schneller als allein*

Stimmt die These, dass gute Vermittler oft keine guten Unternehmer sind?

Karageorgos: Ich würde sagen, ja. Denn es liegt ein riesiger Unterschied zwischen Selbstständigkeit und Unternehmertum. Ich kenne keinen einzigen Vermittler, den ich selbst als Unternehmer benennen würde. Auch uns selbst noch nicht, denn Unternehmertum bedeutet, dass dein Business komplett autark ohne dich laufen kann.

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

Karageorgos: Suche dir Menschen mit den gleichen Werten und Visionen und hänge dich an sie dran. Bleib loyal und verstehe, dass man gemeinsam viel schneller seine Ziele erreicht als alleine.

Was war dein größter Fehler im vergangenen Jahr?

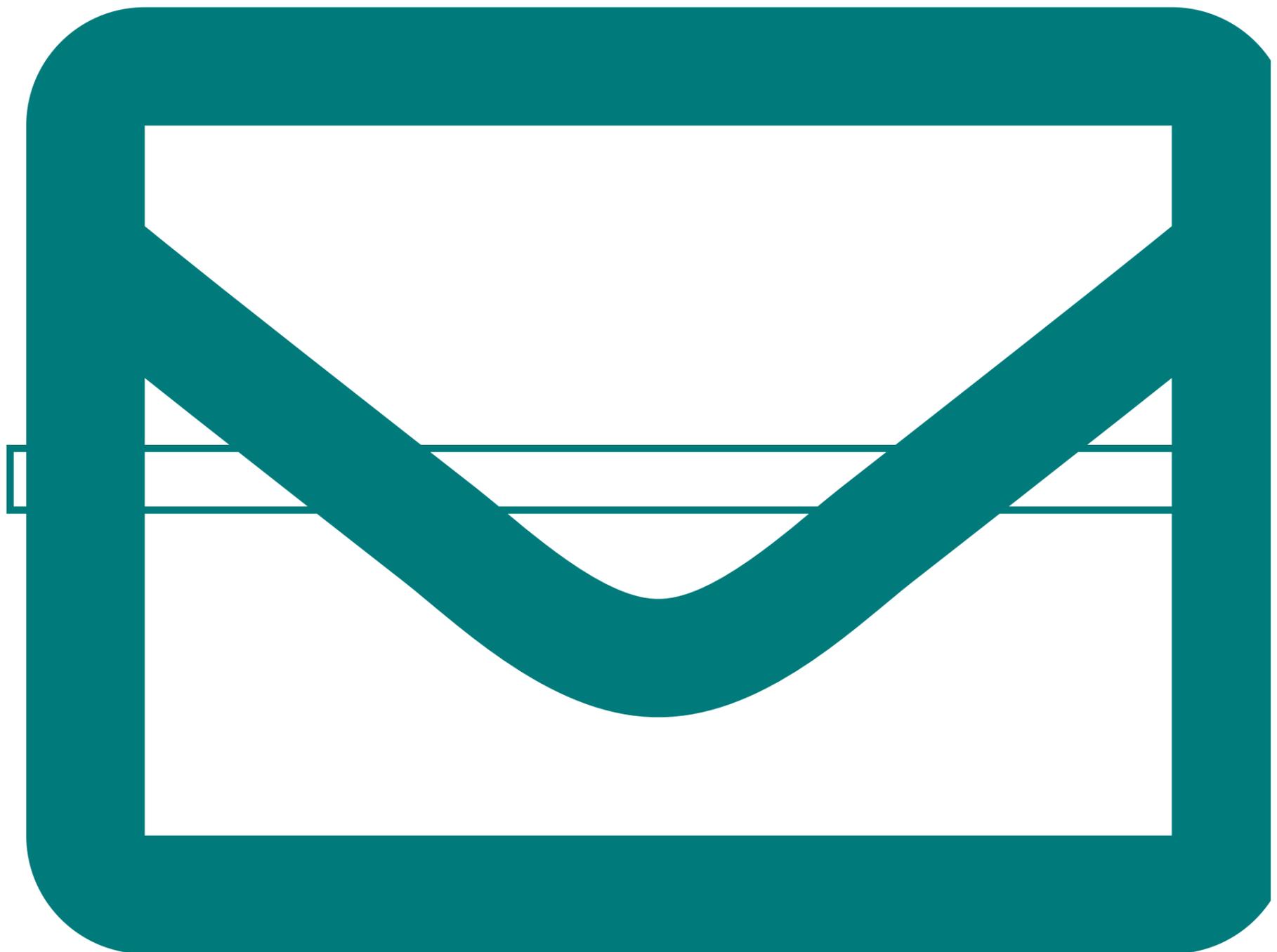
Karageorgos: Ich habe festgestellt, dass sich Menschen von dir abwenden, wenn du anfängst, Grenzen zu setzen. Dabei war ich davon ausgegangen, dass wir gerade in unserer Branche schon weiter wären. Doch wir befinden uns leider immer noch in einer ziemlichellenbogengesellschaft.

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

Karageorgos: Ja, als ich aus meinem Vertrieb ausgestiegen bin und verstanden habe, wie sehr sie mir mein Leben zur Hölle machen wollen. Ein Glück habe ich mich davon nicht unterkriegen lassen.

Was schätzt du am meisten am Unternehmertum?

Karageorgos: Vor allem die allgemeine Freiheit und die Möglichkeit, ein toller Arbeitgeber zu sein!



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

Was macht für dich ein gutes Geschäftsmodell aus?

Karageorgos: Das Wichtigste ist, dass man selbst zu 100 Prozent authentisch und mit Leidenschaft dahintersteht.

» Offene und ehrliche Kommunikation ist bei uns das A und O

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

Karageorgos: Ich nutze primär Instagram und das schon seit Ewigkeiten. Dabei hätte ich selbst nicht gedacht, dass diese Plattform für mich so lange auf Platz eins liegen wird. Aber in meinen Augen ist sie für MEINEN Businesscase die beste Wahl.

Was tust du, um Talente in deinem Unternehmen zu halten?

Karageorgos: Ich unterstütze sie dabei, sich persönlich zu entwickeln und gebe ihnen den Raum, sich in unserem Unternehmen frei zu entfalten. Sie sollen die Möglichkeit haben, eigene Ziele zu verfolgen!

Wie motivierst du dein Team und wie schaffst du eine positive Unternehmenskultur?

Karageorgos: Offene und ehrliche Kommunikation ist bei uns das A und O. Viele würden sicher sagen, dass es zu viel darum geht, aber genau das macht uns aus. Wir sprechen alle ganz offen über unsere Probleme und Ängste und sind dabei auch die gegenseitigen Anker füreinander. Das macht definitiv unseren Drive aus.

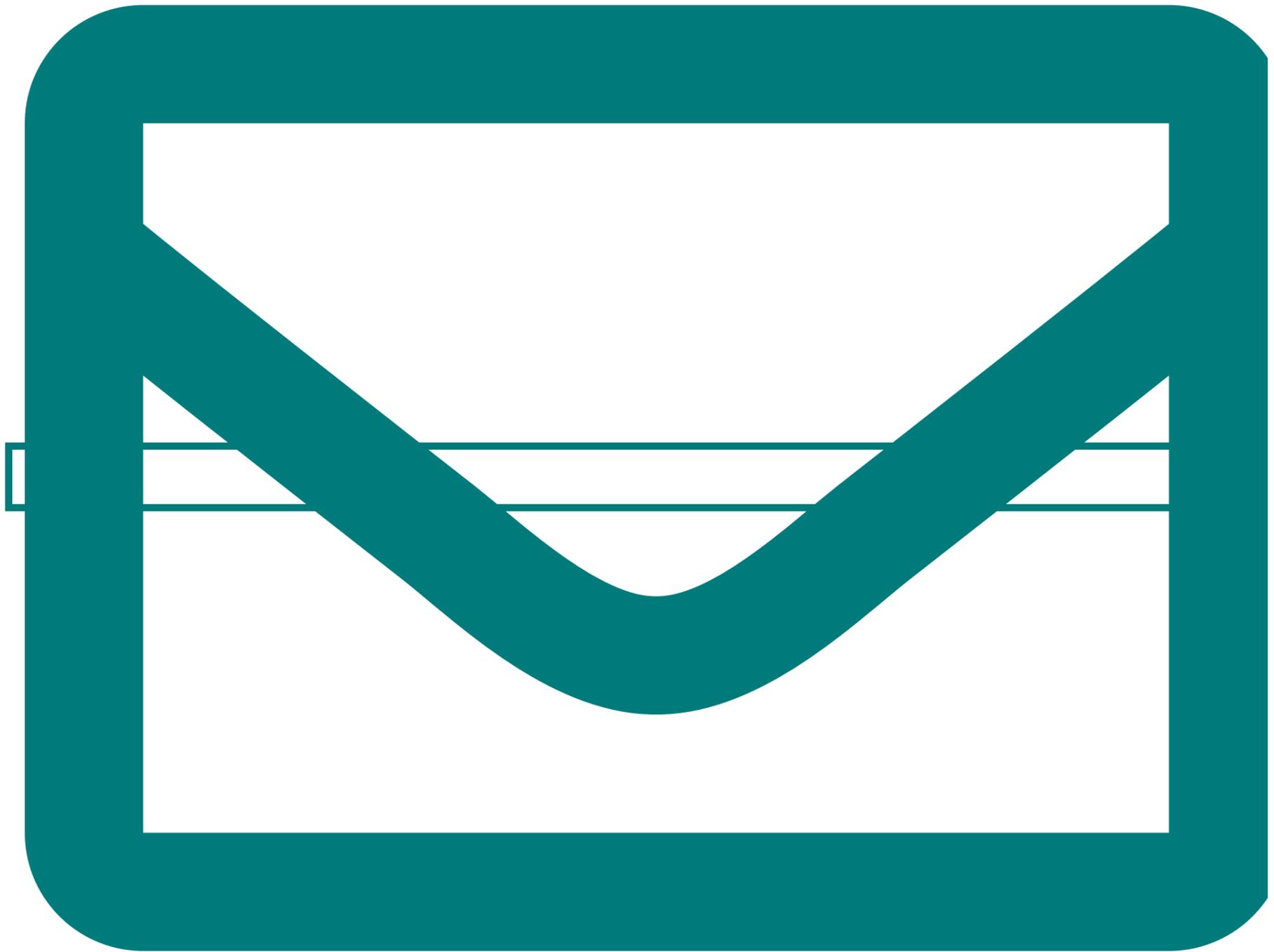
Wenn du einen Wunsch an die Branche hättest, welcher Wunsch wäre es?

Karageorgos: Dass jeder Vermittler und jede Vermittlerin anfängt, ehrlich zu sich zu sein und definiert, warum er oder sie diesen Job wirklich macht. So würde sich die Branche natürlich ausselektieren, da in meinen Augen leider immer noch viel zu viele Vermittler geldgetrieben sind. Das geht auf Kosten der Kunden! So werden wir den schlechten Ruf nicht los.

» Ich beobachte oft, wie wichtig die Einstellung der Vermittler ist: Sind sie unsicher, ist der Kunde es auch

Mal ganz provokant gefragt: Enthält in deinen Augen die Aussage, dass wir in der Branche nicht den „Arsch in der Hose“ haben, den Kunden klar zu sagen, was wir kosten und was unsere Dienstleistung wert ist, einen wahren Kern?

Karageorgos: Ja absolut! Weil das noch „neu“ für die Branche ist und somit auch für alle jungen Berater. Hier ist das Zauberwort aber auch wieder Persönlichkeitsentwicklung. Denn wer weiß, was er kann und wo sein Mehrwert gegenüber anderen liegt, der wird nie wieder infrage stellen, dafür Geld zu verlangen. Im Gegenteil, vermutlich würden die anfragen dann so stark zunehmen, dass die Preise erhöht werden müssten, um wirtschaftlich zu bleiben und Mitarbeitende einzustellen. Energy flows where attention goes.



MEHR INFOS? JETZT KOSTENLOS UNSEREN NEWSLETTER ABONNIEREN!

Wenn ein Vermittler sich dazu entscheidet, den Switch in die Honorarberatung zu realisieren, welche Schritte sind in deinen Augen gerade zu Anfang am wichtigsten?

Karageorgos: Einfach machen und nicht so viel denken. Was würde dich überzeugen, eine Honorarberatung zu machen? Diese Frage solltest du dir stellen und danach deine Kundengespräche aufbauen. Sobald du das gemacht hast und aus dem Feedback neue Schlüsse gewinnst, kannst du dann ein Resümee ziehen. Ich beobachte oft, wie wichtig die Einstellung der Vermittler ist: Sind sie unsicher, ist der Kunde es auch. Das gilt übrigens auch andersherum.

Welche Ansätze und Lösungen siehst du, um die Akzeptanz für Honorarberatung in Deutschland zu steigern?

Karageorgos: Aufklärung, Aufklärung, Aufklärung.

In der Interviewreihe 'Mit Vision – Auf dem Weg zur Unternehmer:in' erfährst du alles über Entrepreneurship, die Zukunft des Vertriebs und deine eigene Rolle. Hier ist kein Platz für Schubladendenken oder Standardantworten. Ganz im Gegenteil: Innovation und Weitsicht stehen im Mittelpunkt dieser packenden Gespräche.

Über die Interviewpartnerin

Katharina Karageorgos (26) kämpft jeden Tag dafür, die Branche ein Stück weit zu verbessern und die Welt der Finanzen attraktiv für junge Generationen zu machen. Sie ist Geschäftsführerin der [Fairmögenskompass GmbH](#) und [Lieb Dich Reich GmbH](#). Dort vereint Katharina die Themen spirituelle Persönlichkeitsentwicklung und finanzielle Bildung und schafft so einen Safe Space für

ihre Kundinnen und Kunden.

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](#)