



INTERVIEW-REIHE „AUF DEM WEG ZUM UNTERNEHMER“

„Damit bleibt die Stornoquote bei rund 0 Prozent“

Von Redaktion 15.01.2025 02:54, aktualisiert am 15.01.2025 02:54

Wie seid ihr in die Branche gekommen?

Yasemine Kanwischer: Wir sind beide über den Strukturvertrieb Tecis in die Branche gekommen. Lukas investierte schon länger selbst und war sehr interessiert an dem Thema. Ein langjähriger Freund war zu diesem Zeitpunkt bereits bei Tecis und hat Lukas in sein Team geholt. Ich, Yase, habe mich zu diesem Zeitpunkt für ein triqualifizierendes Studium interessiert. Darüber habe ich jemanden kennengelernt, die ebenfalls bei Tecis war und dort die ersten Schritte in der Finanzwelt gemacht.

Warum geht ihr arbeiten?

Yase: Für die Freiheit. In Lukas' Fall sieht die Freiheit wie folgt aus: Garcia Exploration 45! Mit diesem Segelboot wollen wir eines Tages die Welt umsegeln. Ich, Yase, gehe arbeiten, um mir das Reisen zu ermöglichen. Ich liebe neue Kulturen und die Möglichkeit, Dinge zu erleben. Abgesehen davon bringt die Beratung uns auch einfach Spaß. Ich liebe es, das Lächeln meiner Kunden zu sehen, wenn man einen Schritt weiter im Konzept ist oder auf einmal Geld frei wird, weil man ein sauberes Haushaltsbuch führt.

Wofür seid ihr besonders dankbar?

Lukas Raschke: Die Freiheit, Entscheidungen selbst treffen zu dürfen. Keinen Chef mehr zu haben, bei dem ich mich frage, wieso er diese oder jene Position vertritt und mir völlig irrationale Vorgaben macht. Gleichzeitig aber auch die Freiheit, meinen Tag selbst gestalten zu dürfen. Dazu zählt auch die Entscheidung, mit wem ich diese Zeit eigentlich verbringen will. Also auch Kunden klare Kante zu zeigen, wenn sie nicht in meinen Kundenstamm passen oder es menschlich nicht matcht.

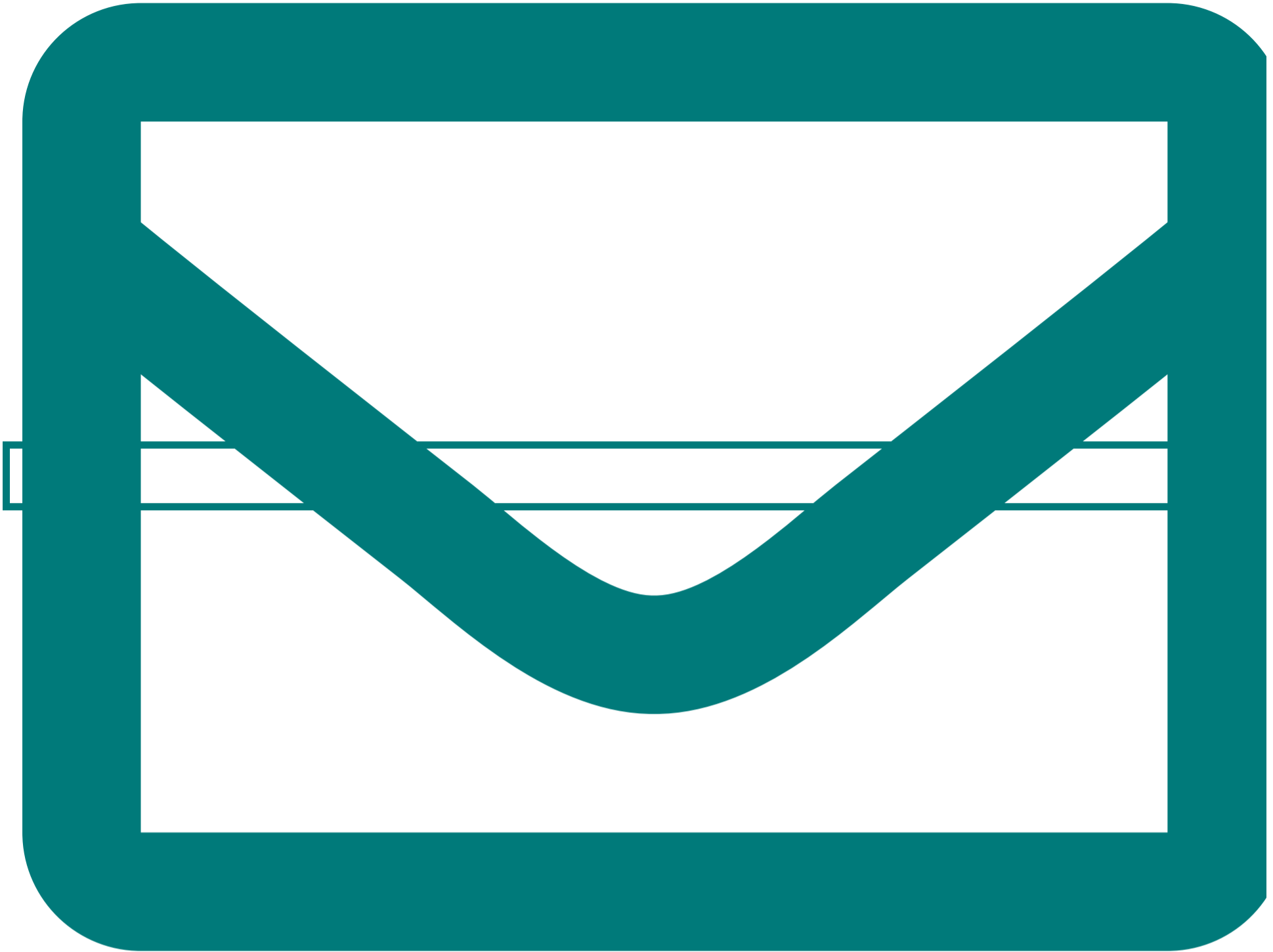
„ Die Welt hat so viel Schönes zu bieten und wir kennen in unserem täglichen Leben nur einen so kleinen Teil davon

Wofür gebt ihr gern Geld aus und was bedeutet Geld für euch?

Yase und Lukas: Wir geben gern Geld für schöne Urlaube, Aktivitäten oder Zeit aus. Die Welt hat so viel Schönes zu bieten, und wir kennen in unserem täglichen Leben nur einen so kleinen Teil davon. Wir möchten gemeinsam so viel wie möglich von der Welt entdecken und ausprobieren. Geld gibt uns diese Möglichkeit.

Was würdet ihr euren Kindern im Umgang mit Geld beibringen?

Yase und Lukas: Ein gesundes „Money Mindset“. Wenn wir irgendwann Kinder haben, sollen diese den Wert von Geld nachvollziehen können. Sie sollen verstehen, dass man vor allem in den Anfängen dafür arbeiten muss, aber auch von Anfang an lernen, wie Investment funktioniert. Außerdem sollen sie damit aufwachsen, zielführende finanzielle Entscheidungen zu treffen und den Unterschied zwischen einer Ausgabe und einem Investment kennen. Geld darf aber auch Spaß bringen. Ich glaube, gerade heutzutage kann man Kids spielerisch einen gesunden Umgang damit beibringen. Einiges sehen wir bei uns im Umfeld – und da staunt man tatsächlich immer wieder, wie gut einige Kids den Umgang mit Geld schon in jungen Jahren beherrschen.



MEHR INFOS? JETZT KOSTENLOS UNSEREN NEWSLETTER ABONNIEREN!

Wenn ihr heute Kunden von Finanzdienstleistungen wärt: Was wären für euch No-Gos und was ist ein Must-Have?

Yase und Lukas: Ein schneller Abschluss und Druck sind für uns ein absolutes No-Go. Selbst im Zweitgespräch kommt es bei uns selten zum Abschluss. Es ist viel wichtiger, dass die Kunden ihr Risiko und die Absicherung verstehen, als dass wir hier das schnelle Geld verdienen. Damit bleibt die Stornoquote auch bei rund 0 Prozent und die Kunden erinnern sich auch nach Jahren noch, wieso sie etwas abgeschlossen haben.

» *Weder in der Schule noch in der Ausbildung oder im Studium lernt man etwas über Versicherungen*

Was ist der Auftrag der Finanzdienstleistungsbranche gegenüber der Gesellschaft? Wo liegt eigentlich unsere Verantwortung?

Yase und Lukas: Aufklärung. Weder in der Schule noch in der Ausbildung oder im Studium lernt man etwas über Versicherungen oder Finanzen. Wie funktioniert Geld? Welche Absicherungen benötige ich? Worauf muss ich achten? Wie kann ich meine Ziele finanziell planen und erreichen?

Die meisten jungen Menschen, die ins Berufsleben starten, können (wie der bekannte Tweet schrieb) Gedichtinterpretationen in drei Sprachen, haben aber keine Ahnung, wie Versicherungen funktionieren. Die Aktionärsquote in Deutschland ist im europäischen Vergleich im unteren Drittel angesiedelt.

Unsere Aufgabe ist es, dafür zu sorgen, dass die neuen Generationen keine Angst mehr vor dem Thema Finanzen haben. Wir haben die Verantwortung, die Bildung der Menschen zu übernehmen, die Schule, Ausbildung und Elternhaus nicht bieten können.

Warum seid ihr Unternehmer geworden?

Yase und Lukas: Weil wir gemerkt haben, dass das Angestelltenverhältnis nichts für uns ist. Wir sind zu sehr freiheitsliebend und wollen den Tag und die Aufgaben so gestalten, wie wir es für richtig halten. Außerdem bietet das Unternehmertum extrem viel Abwechslung und man darf sich jeden Tag weiterentwickeln, da immer größere Herausforderungen auf uns zukommen. Anders als es in einem festen Job wäre, wissen wir jetzt noch nicht, welche Aufgaben uns in drei Monaten erwarten. Diese Abwechslung und Freiheit treiben uns an.

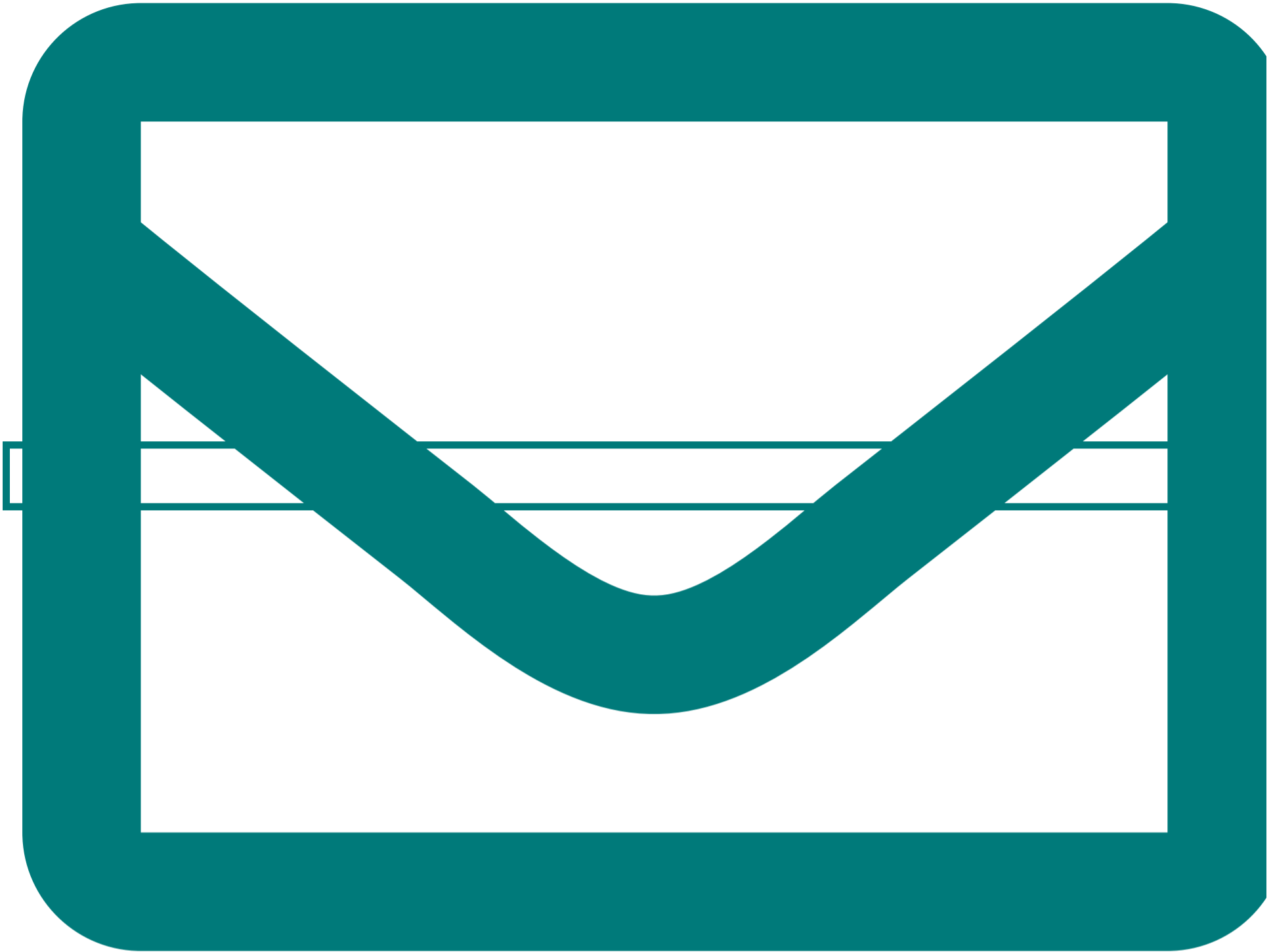
Stimmt die These, dass gute Vermittler oft keine guten Unternehmer sind?

Yase und Lukas: Ja, ein Unternehmer hat weit mehr Aufgaben, die er oder sie bedenken muss. Diese Aufgaben haben jedoch wenig mit dem Vermittlerdasein zu tun. Als Unternehmer ist man nämlich auch Strategie. Man kümmert sich je nach Unternehmensgröße um die Unternehmensfinanzen, Marketing, Personal. Man kann die beste Vermittlerin sein, wer sich jedoch nicht mit den eben genannten Themen auseinandersetzt, wird niemals Unternehmerin sein.

„ Ein Unternehmer sollte nicht aufgeben, nur weil es einige dunkle Wolken am Himmel gibt

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

Yase und Lukas: Eigeninitiative und Durchhaltevermögen! Ein Unternehmer sollte in unseren Augen nicht aufgeben, nur weil es einige dunkle Wolken am Himmel gibt. Diese sind da, um die Unternehmer weiterzuentwickeln. Genauso wie Fehler. Ein Fehler ist dafür da, Erkenntnisse zu gewinnen und daraus zu lernen. Ich glaube auch, dass wir immer so häufig in ein- und dieselbe Situation geworfen werden, bis wir gelernt haben, damit umzugehen.



MEHR INFOS? JETZT KOSTENLOS UNSEREN NEWSLETTER ABONNIEREN!

Unternehmer versus Selbstständiger – worin besteht eurer Meinung nach der Unterschied?

Yase und Lukas: Ein Unternehmer muss nicht mehr an der Wertschöpfung arbeiten. Arbeitet ein Selbstständiger für drei Monate nicht, liegt das Unternehmen in dieser Zeit brach. Als Unternehmer ist man lediglich Stratege oder Entscheider und hat Arbeitnehmer, die die Umsetzung dieser Ziele übernehmen. Sollte der Unternehmer also drei Monate nicht arbeiten, läuft das Unternehmen weiter.

☞ *Achte darauf, dass du und deine Persönlichkeit und Wünsche an oberster Stelle stehen*

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

Yase und Lukas: Sei du selbst! Durch die zahlreichen Marketing- und Online-Unterstützungstools sehen viele Makler-Unternehmen einfach gleich aus, auch die Werbung. Achte daher einfach darauf, dass du und deine Persönlichkeit und Wünsche an oberster Stelle stehen.

Welche Herausforderungen habt ihr bei der Gründung eures Unternehmens erlebt?

Yase und Lukas: Die Überforderung, nicht zu wissen, mit welchen der vielen Aufgaben wir als Erstes starten sollen. Wir mussten uns damit auseinandersetzen, wie die Balance zwischen Unternehmensplanung/-umsetzung und der Arbeit als Beraterin funktionieren kann. Die darf ja auch nicht hintenüberfallen. Auf der anderen Seite mussten wir uns die Frage stellen, wie wir

Privates und Berufliches trennen und wie viel Zeit wir welchem Bereich widmen.

Was war euer größter Fehler im vergangenen Jahr?

Yase und Lukas: Nach dem Ausscheiden bei Tecis waren wir auf einer Messe und stießen dort auf einen Marketing-Dienstleister. Nach einem kurzen Erstgespräch wurden wir förmlich gezwungen, eine Entscheidung zu treffen. Notiz an uns: So wollen wir niemals als Vermittler wahrgenommen werden! Da dieser Bereich für uns komplettes Neuland darstellte, haben wir uns für das Angebot entschieden. Leider stellte sich sehr schnell heraus, dass die Leistung absolut nicht individuell war und überhaupt nicht zu uns passte. Abgesehen von dem Lehrgeld, haben wir zumindest Erfahrungen gesammelt und festgestellt, welche Werte uns bei unseren Dienstleistern wichtig sind.

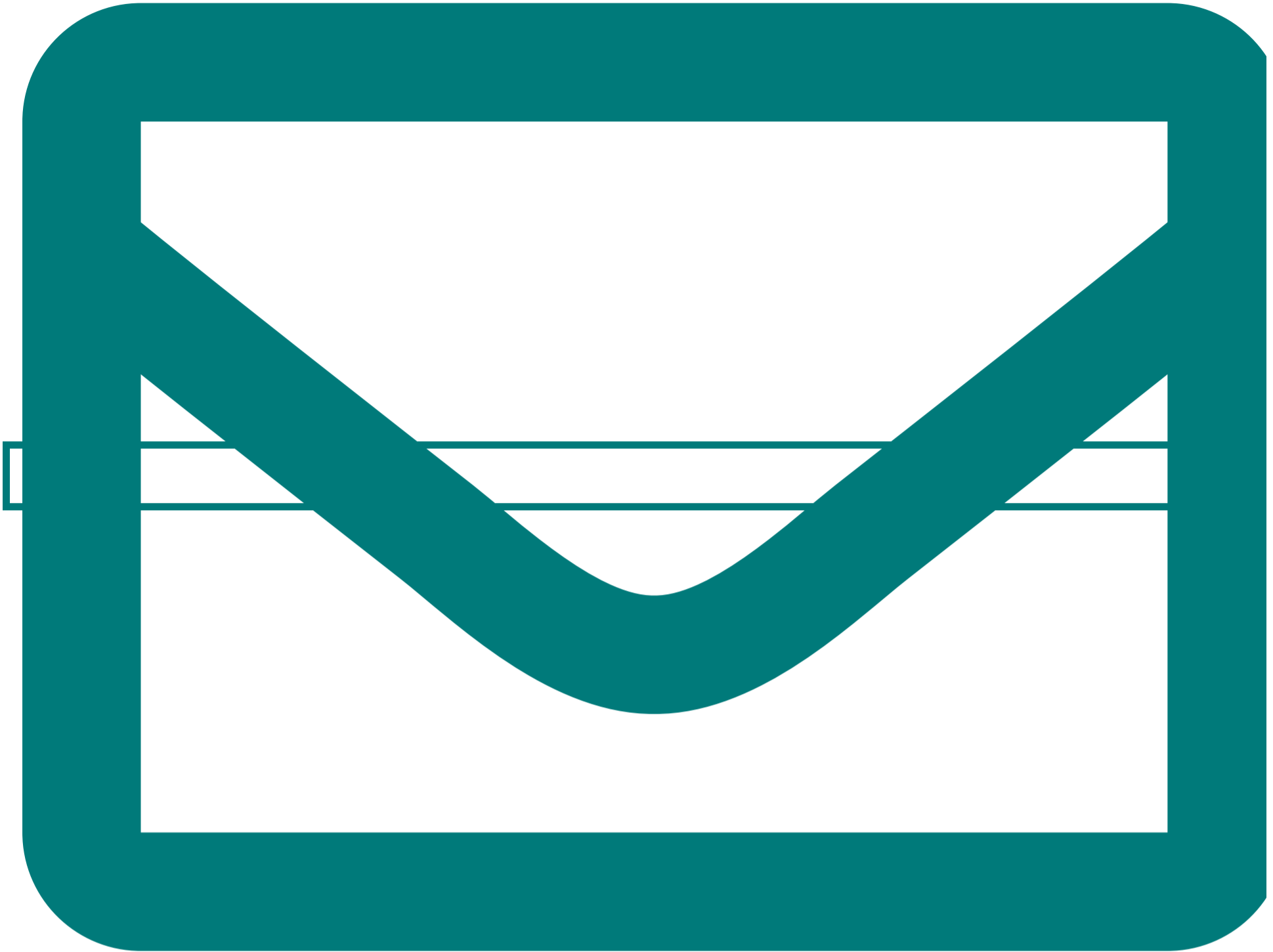
☛ *Während Lukas Vollgas ins Risiko rennt, brauche ich eher fünf Sicherheitsnetze. Also treffen wir uns in der Mitte*

Wie geht ihr mit Risiken und Unsicherheiten um, die mit dem Unternehmertum verbunden sind?

Yase und Lukas: Wir glauben an uns selbst und unsere Fähigkeiten. Hinzu kommt, dass Lukas und ich charakterlich sehr unterschiedlich sind. Während Lukas Vollgas ins Risiko rennt, brauche ich eher so fünf Sicherheitsnetze. Also treffen wir uns in der Mitte. Hierbei spielen ausreichende Rücklagen natürlich eine große Rolle. Auf der anderen Seite aber auch eine sehr strukturierte und fokussierte Planung. Dazu gehört auch ein Coaching/ Mentoring durch erfahrene Unternehmer und Makler.

Was seht ihr als größte Herausforderung in eurem (Makler-)Unternehmen?

Yase und Lukas: Unsere größte Herausforderung ist es, einen Weg zu finden, den wir beiden zu 100 Prozent vertreten können. Wir sind beide Quereinsteiger in der Branche und seit sehr kurzer Zeit Makler. So ein Makler-Unternehmen komplett von null an aufzubauen, ist ein steiniger Weg. Darüber hinaus haben wir nicht immer die gleichen Vorstellungen. Das führt natürlich auch zu Situationen, in denen wir erst einen gemeinsamen Weg finden dürfen. Der gesamte Prozess des Unternehmensaufbaus ist langwierig und hart, und er stellt uns vor immer neue Herausforderungen. Das macht es aber auch so schön, spannend und Spaßig.



MEHR INFOS? JETZT KOSTENLOS UNSEREN NEWSLETTER ABONNIEREN!

Glaubt ihr, dass sich die Maklerschaft immer mehr an Pools bindet?

Yase und Lukas: Für uns als neues Unternehmen bietet das viele Vorteile. Daher glauben wir, dass viele junge Makler die Pools nutzen werden. Allerdings stört uns schon jetzt, dass die einzelnen Gesellschaften gar nicht wissen, wer man ist und wie viele Verträge bei einem liegen. Diese Information sollte weitergegeben werden, um auch von den Gesellschaften entsprechend wahrgenommen zu werden.

» *Um eine wirklich fundierte und kundenorientierte Produktauswahl zu treffen, benötigt es mehr als ein oder zwei Vergleichstools*

Wenn ihr euch den Vermittlermarkt anschaut, was sollten Vermittler verändern, um in Zukunft bestehen zu können?

Yase und Lukas: Sie sollten sich weg von Allfinanzberatung hin zu Spezialisierungen bewegen. Die Finanzbranche wird immer komplexer. In anderen Unternehmen oder Branchen sind Spezialisierungen völlig normal und werden mit Begeisterung genutzt. Mit einem gebrochenen Finger lässt man sich auch nicht vom Hausarzt behandeln, sondern von einem Handchirurgen. Gleiches gilt auch für die Versicherungsbranche.

Mittlerweile gibt es je nach Sparte viele verschiedene Gesellschaften mit mindestens einem Tarif. Um hier wirklich eine fundierte und kundenorientierte Produktauswahl zu treffen, benötigt es mehr als ein oder zwei Vergleichstools. Es braucht Zeit, um Bedingungen zu lesen und zu vergleichen. Als guter Vermittler kann man hier nicht jede Sparte bedienen. Daher sind wir der festen Überzeugung, dass es in Zukunft immer mehr auf Spezialisierungen ankommt und auf ein Netzwerk, welches die Zusammenarbeit unterstützt.

Kann KI die Beratung in naher Zukunft übernehmen?

Yase und Lukas: Glauben wir nicht. Künstliche Intelligenz wird uns zwar definitiv helfen, Prozesse zu vereinfachen und Arbeit abzunehmen. Dadurch kann der oder die einzelne deutlich produktiver werden. Eine individuelle und vor allem rechtssichere Beratung wird die KI in naher Zukunft unserer Meinung nach aber nicht abnehmen können. Es wird bestimmt Tools dafür geben und auch Kunden, die diese nutzen. Doch im Premium-Segment und bei qualitativ hochwertiger Beratung wird die KI keinen Makler verdrängen.

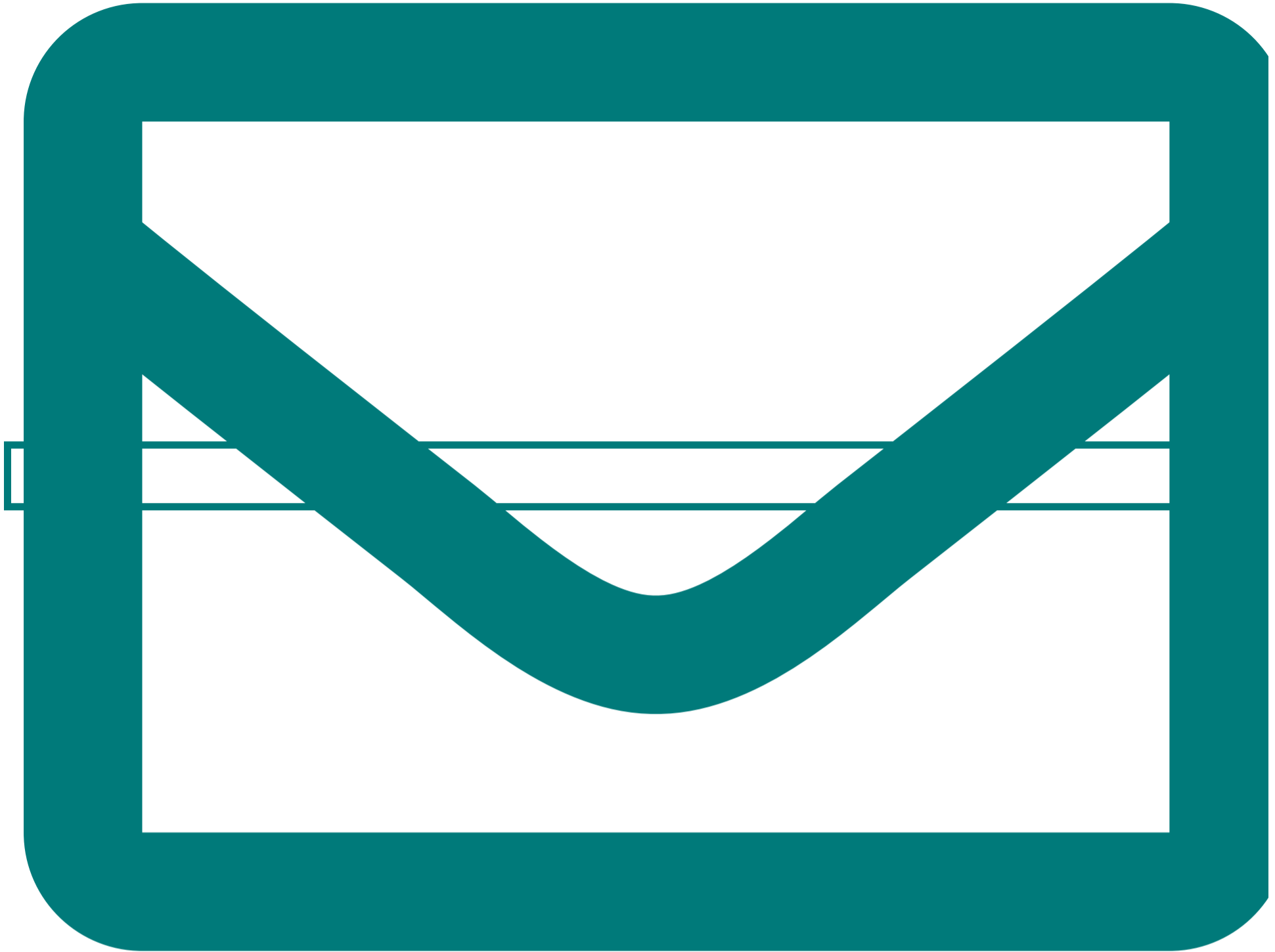
Ihr seid Versicherungsmakler und bekommt 50.000 Euro zur Verfügung gestellt. In welche Bereiche würdet ihr dieses Geld investieren und wie würdet ihr es verteilen?

Yase und Lukas: Wir würden das Geld folgendermaßen aufteilen:

- SEO-Optimierung: 20 Prozent
- Betriebswirtschaftliches Know-how ausbauen: 10 Prozent
- Standards und Prozesse intern professionalisieren: 30 Prozent
- Vertriebscoaching: 20 Prozent
- Erarbeiten der eigenen Vision und Mission: 10 Prozent
- Digitale Tools: 10 Prozent

Wenn ihr einen Wunsch an die Branche hättet, welcher Wunsch wäre es?

Yase und Lukas: Transparenz!!! Natürlich ist es für uns ein Alleinstellungsmerkmal, wenn jeder Kunde sich bei uns über unsere Transparenz freut, aber wie kann das nicht der Standard sein? Der Ruf der Branche ist ohnehin sehr schlecht, da können wir als Berater doch einfach mal alle Zahlen, Daten und Fakten offen darlegen. Die Kunden schenken uns ja schließlich auch ihr Vertrauen und geben uns Informationen. Die Transparenz sollte jedoch nicht nur durch uns Berater geschaffen werden, sondern auch durch die (Versicherungs-)Gesellschaften. Die Angebote und Policen sind häufig schwer verständlich für die Kunden.



MEHR INFOS? JETZT KOSTENLOS UNSEREN NEWSLETTER ABONNIEREN!

Über die Interviewpartner

Vor eineinhalb Jahren haben Yase und Lukas den Schritt gewagt: Sie haben den Strukturvertrieb Tecis verlassen und ihr eigenes Makler-Unternehmen, [Ankerfinanz](#), gegründet. Ihre Kunden wollen sie nicht nur bei klassischen Versicherungsthemen beraten, sondern sie auch bei Aspekten wie Notfallplanung unterstützen. Ihre Werte sind hanseatisch – sie arbeiten ehrlich, transparent und immer auf Augenhöhe. Steife Anzüge und Krawatten? Haben sie hinter sich gelassen. Das wurde dieses Jahr mit einem Finaleinzug bei den Jungmakler-Awards belohnt.

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](#)

