

# Versicherungsforen **Themendossier**

Eine Publikation der

 **Versicherungsforen Leipzig**

# „Am Ende wissen wir so viel wie Psychologe, Steuerberater, Anwalt und Arzt zusammen über den Mandanten.“

Der Versicherungsmarkt befindet sich im steten Wandel. Digitalisierung, wachsende Regulatorik und sich ändernde Kundenanforderungen stellen eine besondere Herausforderung für die Vermittler dar. Bei all den Trends darf jedoch eine persönliche und kompetente Beratung nicht vernachlässigt werden. Aus diesem Grund entscheiden sich einige wenige Vermittler dafür, einen neuen Weg der Finanz- und Versicherungsvermittlung einzuschlagen.



Tom Wonneberger und Stephan Busch sind Inhaber von PROGRESS Finanzplaner. Bereits mit ihrem Studium an der Berufsakademie Dresden und ihrem Abschluss als Bachelor of Science Finanzwirtschaft-Versicherung haben die beiden an ihrer Selbstständigkeit gefeilt und 2012 den entscheidenden Schritt gewagt. Seitdem etablieren sie sich im Vermittlergeschäft auf ihre ganz eigene Art und Weise mit einem persönlichen Gesicht und ehrlicher Beratung.

2013 habt ihr das Unternehmen „PROGRESS Finanzplaner“ gegründet, mit dem Ziel eine kompetente, ehrliche und indi-

viduelle Beratung vor allem jungen Leuten der Generation Y anzubieten. Was hat euch dazu bewogen, die klassische Finanz- und Versicherungsvermittlung zu revolutionieren? Wie entstand euer Geschäftsmodell?

Wenn du unter Freunden zum Beispiel auf einer Party sagst, dass du in der Finanzbranche als Berater arbeitest, ist das Gespräch in der Regel schnell zu Ende. Die Gedanken sind häufig: Hoffentlich verkauft der mir nix! Versicherungsvermittler bzw. Berater rangieren in der Beliebtheit konstant auf dem letzten Platz. Das hat Gründe. Diese wollten und wollen wir beseitigen. Deshalb fiel vor etwa sieben Jahren die Entscheidung: Stell dir vor, es geht auch anders!

Wir haben uns im Studium kennengelernt und dort festgestellt, dass wir das gleiche, mit unterschiedlichen Mitteln und Fähigkeiten wollten: Die Branche verändern. Also haben wir in den Theoriephasen des Studiums Konzepte entwickelt, die wir in den Praxisphasen direkt ausprobieren konnten. Das war also dieses Bootstrapping, von dem heute alle reden.

Ihr habt die Doktor-Methode für eine erfolgreiche Beratung etabliert. Wie geht ihr vor? Was sind die zentralen Bestandteile und Vorteile dieser Methode? Wie viel Zeit nimmt ein ganzheitlicher Beratungsprozess in Anspruch?

Ja, wenn es nach uns gegangen wäre, hätten wir die sogar als Marke eingetragen. Leider hat das Patent- und Markenamt nicht mitgespielt.

Die Doktor-Methode ist eine fünfstufige ganzheitliche Beratung. Vollkommen überraschend gehen wir ähnlich wie ein Arzt vor. Als erstes steht ein ausführliches Gespräch mit dem Mandanten an. Dort stellen wir zum Teil sehr persönliche Fragen, um die Personen und seine Beziehung zu Geld und Finanzen kennenzulernen. Daneben erfassen wir seine Verträge, Einnahmen-Ausgaben, Vermögen-Verbindlichkeiten und seinen Gesundheitsstatus. Am Ende wissen wir so viel wie Psychologe, Steuerberater, Anwalt und Arzt zusammen über den Mandanten.

Danach erstellen wir das Gutachten, in dem wir zeigen, was bereits gut ist und wo noch Nachholbedarf besteht. Die gesamte finanzielle Situation stellen wir auf einer Seite übersichtlich dar. Damit der Mandant schneller seine Situation erfassen kann, bewerten wir die verschiedenen Themen mit einem Ampelsystem. In dem Gespräch klären wir auch über relevante Themen wie Arbeitskraftabsicherung objektiv und neutral auf.

Im Konzept schlagen wir Verbesserungen vor. Entweder bleiben Verträge wie und wo sie sind, weil sie gut sind. Oder

aber es sind Risiken doppelt, schlecht oder gar nicht abgedeckt. Dann empfehlen wir bessere Produkte. Anschließend unterstützen wir den Mandanten bei der Umsetzung. Zum Schluss werten wir die Beratung aus. Dazu erhält der Mandant sein neues Gutachten, die Abrechnung und eine Feedbackmöglichkeit.

Nach der Erstberatung steigen wir dann in die regelmäßige Bestandsbetreuung ein. Dafür haben wir die Lebensphasenberatung und unseren jährlichen Check-up. Für einen Single benötigen wir etwa 17 Stunden, für ein Paar oder Familie etwa 25 Stunden. Der gesamte Prozess dauert zwischen drei und zwölf Monaten.

Die Vorteile liegen klar auf der Hand. Ertrag, Qualität, Wertschätzung des Kunden und damit der Spaß an der Arbeit steigen. Jeder Haushalt bei uns hat eine Privathaftpflicht. Jeder Mandant hat im Schnitt zwei komplementäre Verträge zur Einkommenssicherung. Sachverträge haben nahezu ausschließlich Allgefahren-Deckungen und Selbstbeteiligungen. 1-Vertragskunden, Storni und Risiken sinken.

**Ihr fokussiert euch insbesondere auf junge Kunden. Welche Produkte bietet ihr diesen an?**

Prio 1 hat natürlich die Absicherung existenzbedrohender Risiken. Das heißt, ganz oben auf der Agenda stehen Privathaftpflichtversicherung und alles rund um Arbeitskraftabsicherung wie zum Beispiel die Berufs- oder Erwerbsunfähigkeitsversicherung. Dazu erhalten unsere Mandanten ein Tagesgeldkonto. Wer Angehö-

rige zu versorgen hat, bekommt eine Risikolebensversicherung. Mit den wenigen Verträgen ist das absolut Notwendige getan. Ergänzend dazu bieten wir im Rahmen unseres „Strategie-Papiers“ aber auch die Krankentagegeld-, Schwere-Krankheiten- und Unfallversicherung an.

Das Thema Altersvorsorge sprechen wir ebenfalls an. Wer allerdings 25 ist, eine Familie plant, ein Haus bauen möchte oder sich eine Existenzgründung vorstellen kann, kann das Thema getrost zu den Akten legen. Hier gilt es zunächst ausreichend Rücklagen dafür zu bilden. Was bringt die tollste Rentenversicherung, wenn ich ständig zwischendurch Kohle brauche?

**Wie sieht ein typischer Arbeitstag bei euch aus?**

Wie hat letztens ein Mandant in einem unserer Berufsfragebögen auf die Frage geantwortet? „Früh an den Arbeitsplatz kommen. Kaffee kochen. Computer einschalten. Arbeiten. Computer ausschalten. Nach Hause fahren.“

Da wir neben der Beratung von Privatpersonen viele weitere Themen (Presseartikel / Blogartikel verfassen, Beratungsmandate für Versicherer (Geschäftsmodellentwicklung), Workshops für andere Finanzdienstleister und Berater, Weiterentwicklung der eigenen Beratungslösung, ...) stolz bearbeiten dürfen, ist es sehr unterschiedlich bei uns. Wir erleben Zeiten, in denen wir sehr bunt, laut und kreativ sind, Phasen, in denen wir uns anschreien, weil wir in gewissen Meinungen sehr unterschiedlich sind, Phasen, in denen wir vor Lachen unter

dem Tisch liegen, und Phasen, in denen Totenstille herrscht, weil wir recherchieren und Konzepte erstellen.

**Was unterscheidet euch von euren Mitbewerbern?**

Die Bereitschaft, alles immer wieder zu hinterfragen und zu verbessern. Die Leidenschaft, das nicht nur als Job zu sehen und die Branche zu einem Besseren zu gestalten. Der Ehrgeiz, nachhaltige Mehrwerte für unsere Mandanten und Auftraggeber zu schaffen. UND das Verantwortungsbewusstsein, dass alles was wir tun und sagen immer Folgen für unserer Mitmenschen und uns hat.

**In einem früheren Interview habt ihr gesagt, dass die Themen „Personalentwicklung“ und „Netzwerk“ einen hohen Stellenwert für euch haben. Hat sich mittlerweile etwas an den Zielen geändert bzw. sind ein paar mehr dazu gekommen?**

Am Netzwerk arbeiten wir ebenso dauerhaft (siehe [lasesunstun.de](http://lasesunstun.de)) wie an unserer eigenen persönlichen und inhaltlichen Weiterentwicklung. Personal spielt für uns derzeit keine große Rolle. Immer wieder herausfordernd für uns ist es, aus der Fülle an Möglichkeiten, die zu identifizieren und zu verfolgen, die lohnenswert sind.

**Vielen Dank für das Interview!**

Sie möchten innovative Beratungsansätze kennenlernen? Besuchen Sie unseren [Praxisworkshop](#) mit Tom Wonneberger und Stephan Busch am 20. Februar 2018 in Leipzig.

