

Vermittler stellen sich vor

Mehr Aufmerksamkeit für Ihr Business durch ein Online-Porträt bei einer starken Marke, dem Versicherungsprofi von FOCUS-MONEY.

Der **FOCUS-MONEY-Versicherungsprofi** ist das Medium für die Vertriebspartner der Assekuranz. Mit „Vermittler im Porträt“ hat der Versicherungsprofi über sein neues Online-Angebot ein Alleinstellungsmerkmal im Markt der Finanz- und Versicherungsmedien geschaffen. Wir stellen unabhängige Makler, Exklusiv-Vertreter und Spezialisten vor und geben dieser wichtigen Berufsgruppe ein Gesicht.

Der Versicherungsprofi veröffentlicht regelmäßig Kurzporträts von Vermittlern auf Basis eines standardisierten Fragebogens. Die Antworten sind nur für die redaktionelle Veröffentlichung bestimmt. Vor Liveschaltung des Beitrags legen wir Ihnen diesen zur Freigabe vor. Sobald er online ist, können Sie ihn nach eigenem Ermessen verlinken und im Sinne der Selbstvermarktung nutzen. Gern stellen wir Ihnen im Zuge einer Veröffentlichung auch unser Logo für Ihre Website zur Verfügung.

ABLAUF:

Den beantworteten Fragebogen senden Sie direkt per Klick an unseren Kooperationspartner Rockit.

Bitte beantworten Sie mindestens fünf Fragen. Eine Antwort sollte im Regelfall nicht länger als 500 Zeichen sein. Fügen Sie bitte ein aktuelles Porträtfoto in hoher Auflösung bei.

30.04.2020 **MenschMakler**



Ich kann im Beruf mein eigenes Wertesystem leben

Andrea Irmischer: Die Finanz- und Versicherungsspezialistin aus Velten pflegt gegen den Markttrend ihr Image als unabhängige Einzelkämpferin. Ihre Stärke sind sehr persönliche und langfristige Kundenbeziehungen. Von den Versicherern wünscht sie sich eine bessere Erreichbarkeit und deutlich kürzere Reaktionszeiten.

Foto: © AWV Bundesverband Finanzdienstleistung

Was wären Sie geworden, wenn nicht Maklerin?

Ich habe mich immer sehr für Medizin interessiert und hätte mir auch gut vorstellen können, Ärztin zu werden. Tatsächlich habe ich mich dann für einen Berufsstart in der Finanzwirtschaft entschieden und meine Ausbildung zur Bankkauffrau gemacht. Den Weg zur Finanz- und Versicherungsmaklerin schlug ich aber erst 17 Jahre später ein.

Wie ist ihr Unternehmen entstanden und gewachsen?

Nach guter Karriere in der Bank habe ich den Sprung in die Selbstständigkeit gewagt. Im Versicherungsbereich arbeitete ich dann zunächst mit nur einem Versicherungsunternehmen, im Finanzierungsbereich von Anbeginn jedoch unabhängig. Viele meiner Bekannten und Freunde haben sich bereits in meiner Bankzeit von mir beraten lassen und taten das dann auch weiterhin. Über qualifizierte Empfehlungen durch meine Kunden ist mein Unternehmen stetig und etabliert gewachsen. Vor rund zehn Jahren habe ich mich für die Gründung entschieden.

Vermittler im Porträt

Porträts

Sie sind Treuhänder, Produktexperten und Ratgeber – ohne die Vermittler geht nichts in der Finanz- und Versicherungswirtschaft. Sie leben von ihren Kundenbeziehungen, kümmern sich um den persönlichen Kontakt und sorgen für das nötige Vertrauen. VP-Online stellt unabhängige Makler, Exklusiv-Vertreter und Spezialisten an dieser Stelle vor und gibt dieser wichtigen Berufsgruppe eine Stimme.

02.09.2021 **Vermittlerwelt**

Porträt: Er überzeugt Kunden mit Rechenkompetenz



Matthias Fuchsluger: Er setzte auf Weiterqualifizierung bis er den Schritt von der Ausschließlichkeit in ein eigenes Maklerunternehmen wagte. In der Beratung von Firmen- und Privatkunden setzt der Unternehmer aus Bayerisch-Schwaben vor allem auf seine finanzmathematische Kompetenz.

[> weiterlesen](#)

16.08.2021 **Vermittlerwelt**

Porträt: Christliche Werte prägen den Umgang mit seinen Kunden



Werner Huhn: Sein christliches Menschenbild ist für den Gelsenkirchener Grundlage einer vertrauensvollen Zusammenarbeit mit seinen Kunden. Von den Versicherern wünscht sich Huhn mehr Engagement, auch um die negative Wahrnehmung der Branche zu verbessern.

[> weiterlesen](#)

30.04.2021 **Vermittlerwelt**

Porträt: Der YouTuber, der die BU erklärt



Marco Niedermaier: Er ist Spezialist für die Einkommens- und Arbeitskraftabsicherung und schon vor Corona auf die digitale Beratung umgestiegen. In regelmäßigen YouTube-Videos erklärt der 32-Jährige so ziemlich alles, was man über die Berufsunfähigkeitsversicherung und ihre Alternativen nur wissen kann.

[> weiterlesen](#)

10.02.2021 **Vermittlerwelt**

Porträt: Ein Marketing-Experte, der die Freiheit liebt



Tobias Berger: Sein Werdegang machte ihn vom Vertriebsprofi zum Marketingexperten. Durch Leads über Online-Werbeanzeigen pushte er erst sein eigenes Business und berät heute auch andere Vermittler. Für einen Freigeist wie Berger musste das Korsett des Ausschließlichkeitsvertrags irgendwann zu eng werden. Seit Anfang des Jahres ist er unabhängiger Makler.

[> weiterlesen](#)

30.11.2020 **Vermittlerwelt**

Porträt: Wie der Arbeitgeber zum Fan seiner Mitarbeiter wird



Stefan Baum: Der 41-jährige Berliner ist Spezialist in der bKV und Überzeugungstäter. Er setzt auf das persönliche Mitarbeitererlebnis statt auf eine nüchterne Beratung. Mit einer innovativen Vermarktungsidee werden seine Kunden sogar zu Fans der Mitarbeitervorsorge.

[> weiterlesen](#)

03.11.2020 **Vermittlerwelt**

Porträt: Der Vermittler aus dem Sperrbezirk



Paul Daxenbichler: Als Schlagzeiger Paul Dax gehörte der heute 62-Jährige zur legendären Spider Murphy Gang. Gleichzeitig entwickelte er sein anderes berufliches Standbein als Versicherungsmakler beständig weiter. Heute verdient Daxenbichler sein Geld aber vor allem als Berater für Unternehmen in der betrieblichen Altersvorsorge.

[> weiterlesen](#)

06.10.2020 **Vermittlerwelt**

Porträt: Wie nachhaltiges Unternehmertum aussieht



Hans Seeliger: Ein Unternehmer alter Schule und selbstnannter Kümmerer. Mit 22 in die Selbstständigkeit, steht Hans Seeliger seit 37 Jahren an der Spitze seiner Maklerfirma in der Nähe von München. Kein Wunder, dass ihm eine generationenübergreifende Beratung am Herzen liegt.

[> weiterlesen](#)

03.07.2020 **Vermittlerwelt**

Porträt: Keine Kompromisse bei einer wertorientierten Anlage



Jan Sachau: Er arbeitet bei einem Mehrfachagenten, ist aber dennoch ein unabhängiger Geist. Jan Sachau bietet seinen Kunden nur nachhaltige Finanzprodukte an. Investitionen in Rüstung oder fossile Energieträger sind tabu. Der 35-Jährige will Aufklärungsarbeit über die vielfältigen Möglichkeiten nachhaltiger Finanzplanung leisten. Nach seiner Überzeugung zählt sich eine wertorientierte Anlagestrategie auch langfristig bei der Rendite aus.

[> weiterlesen](#)

03.07.2020 **Vermittlerwelt**

Porträt: Wie die reine Onlineberatung bestens funktioniert



Björn Maier: Als reiner Onlineversicherungsmakler und Finanzdienstleister ist der Münchener ein Exot in der Branche. Dabei ist sein Geschäftsmodell schon seit vielen Jahren erfolgreich. Maier hat eine eigene Form der Onlineberatung entwickelt, bei der es durch den intelligenten Einsatz von digitalen Tools vor allem um Transparenz und Effizienz geht. Seine IT-Affinität hilft ihm auch bei der Kundengewinnung durch Suchmaschinenoptimierung.

[> weiterlesen](#)

In Zusammenarbeit mit



CONNECT

Der Fragebogen

Bitte beantworten Sie mindestens fünf Fragen nach eigener Auswahl.

Für eine Antwort am besten nicht mehr als 500 Zeichen.

1 Wie war Ihr persönlicher Weg in die Versicherungsbranche und in Ihre jetzige Position?

2 Was ist Ihre Kernbotschaft, warum Kunden ausgerechnet zu Ihnen kommen sollen?

3 Welche Rolle spielt das Thema Nachhaltigkeit für Ihrer Arbeit?

4 Wie stark haben Sie Ihre Arbeit bisher digitalisiert?

5 Welche bürokratischen Rahmenbedingungen für Vermittler würden Sie gern ändern?

6 Was sollte sich aufseiten der Versicherungswirtschaft in der Zusammenarbeit unbedingt ändern?

7 Was war im Beruf bisher Ihr größter Erfolg?

Alles gesagt?

Nach Klick auf den Button können Sie den Fragebogen an info@rockit-group.de senden.

Bitte vergessen Sie nicht, ein oder mehrere Bilder von sich anzuhängen. Die Redaktion wird sich mit Ihnen in Verbindung setzen.