

# 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, Mehrfachagenten 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 per Klick direkt an die Redaktion des Versicherungsprofi.

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: © AfW 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

# 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, Mehrfachagenten und Spezialisten an dieser Stelle vor und gibt dieser wichtigen Berufsgruppe eine Stimme.

30.04.2021 **Maklerwelt**

### EXKLUSIV 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 **Maklerwelt**

### 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 Freelast wie Berger musste das Korsett des Ausschließlichkeitsvertriebs irgendwann zu eng werden. Seit Anfang des Jahres ist er unabhängiger Makler.

[weiterlesen](#)

30.11.2020 **Maklerwelt**

### 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 **Maklerwelt**

### Porträt: Der Vermittler aus dem Sperrbezirk



**Paul Daxenbichler:** Als Schlagzeuger Paul Dax gehörte der heute 62-Jährige zur legendären Spidee 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 **Maklerwelt**

### Porträt: Wie nachhaltiges Unternehmertum aussieht



**Hans Seeliger:** Ein Unternehmer alter Schule und selbsternannter 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 **Maklerwelt**

### 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](#)

26.06.2020 **Maklerwelt**

### Porträt: Warum 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](#)

15.06.2020 **Maklerwelt**

### Porträt: Generationenberatung statt reinem Vertrieb



**Hubert Schneider:** Makler zu sein, reicht ihm schon lange nicht mehr. Der Berliner versteht sich als Generationenberater mit ganzheitlichem Ansatz. Statt des reinen Produktvertriebs rücken bei ihm Themen wie Vorsorgevollmacht und Patientenverfügung in den Vordergrund. Für die Zukunft wünscht er sich einen besseren Austausch innerhalb der Branche.

[weiterlesen](#)

### Quereinsteiger zum Finanzexperten



**Micha H. Schrammke:** Er ist ein Allrounder mit IT-Hintergrund. Das erleichtert ihm auch den Zugang zu neuen Zielgruppen wie Gamer und Influencer. Schrammke spricht vor Ideen – und nimmt die Corona-Krise als Herausforderung an. Zu schaffen machen ihm und seinen

In Zusammenarbeit mit

**DER BUNDESVERBAND**  
Finanzdienstleistung e.V.



# 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 potenzielle Kunden mit Ihnen zusammenarbeiten sollten?

**3** Was war im Beruf bisher Ihr größter Erfolg?

**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** Welches Branchenthema finden Sie gerade besonders spannend?

## Alles gesagt?

Nach Klick auf den Button können Sie den Fragebogen an [redaktion@versicherungspromi.online](mailto:redaktion@versicherungspromi.online) senden.

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