

Bastian Kunkel

VERSICHERUNGEN MIT KOPF



TOTAL VERUNSICHERT

Was du mit **18** über Versicherungen
wissen solltest, aber mit **30** immer
noch nicht weißt.

© des Titels »Total verunsichert« von Bastian Kunkel (ISBN 978-3-95972-566-8)
2022 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

FBV

VORWORT

Es gibt eine Sache, die wirklich niemals passiert. Nämlich, dass morgens in Deutschland irgendjemand aufwacht und sagt: »Geil! Heute hab ich so richtig Bock darauf, mich mit meinen Versicherungen auseinanderzusetzen!« Niemand, wirklich niemand befasst sich gerne mit den eigenen Versicherungen. Nicht mal ich selbst. Und ich habe immerhin ein Buch genau über dieses Thema geschrieben. Sollte dir mal jemand über den Weg laufen, der dauernd darüber spricht, wie gerne er seine Versicherungsunterlagen anschaut und dass er sich schon darauf freut, die nächste Versicherung abzuschließen, dann solltest du diese Person vermutlich direkt zum Arzt schicken. Da stimmt dann nämlich etwas nicht.

Nichtsdestotrotz sind Versicherungen einfach wichtig. Zumindest ein paar. Definitiv nicht alle. Und dank den entsprechenden Versicherungen stehen sehr viele Menschen heute nicht vor den Trümmern ihrer finanziellen Existenz. Aber warum ist es dann so verdammt schwierig, sich selbst aufzuraffen und sich mit den eigenen Versicherungen auseinanderzusetzen? Wenn du jetzt auf die Straße gehen und zehn Menschen fragen würdest, ob sie sich gerne mit ihren Versicherungen beschäftigen, dann wirst du von diesen zehn Personen zehnmal ein ganz klares Nein bekommen. Aber fragst du die gleichen zehn Personen, ob sie der Meinung sind, dass Versicherungen grundsätzlich wichtig sind, dann werden das vermutlich auch alle zehn Personen bejahen. Und genau das ist dieser verflixte Kreis, in dem man sich beim Thema Versicherungen dreht. Versicherungen sind wichtig, aber man hat einfach absolut keine Lust, sich damit zu beschäftigen.

Möglicherweise trifft dies auf dich aber nur bedingt zu. Immerhin hältst du gerade ein Buch über das Thema Versicherungen in der Hand. Eventuell haben deine (sehr besorgten) Eltern, Tanten oder On-

kel dir dieses Buch zum 18. Geburtstag geschenkt – oder zum 30. Vielleicht hat dich selbst auch einfach der Untertitel angesprochen: *Was du mit 18 über Versicherungen wissen solltest, aber mit 30 immer noch nicht weißt*. Das könnte durchaus auf sehr viele Menschen zutreffen – dich eingeschlossen. Und das ist auch absolut kein Vorwurf. Woher sollst du denn das Versicherungswissen haben? In der Schule oder im Studium wird dir hier wenig bis nichts beigebracht. Du hast vielleicht ein wenig über unser Sozialversicherungssystem gelernt. Wie die gesetzliche Krankenversicherung und die Rentenversicherung funktionieren (deswegen wird es in diesem Buch auch weniger um die gesetzlichen Versicherungen gehen). Letztere ist übrigens weiterhin sicher, wie es Dr. Norbert Blüm (CDU, Bundesminister für Arbeit und Sozialordnung) erstmals im Wahlkampf 1986 gesagt hat.¹

Was allerdings nicht sicher ist, ist die Höhe deiner Rente aus der gesetzlichen Rentenversicherung. Aber auch das haben wahrscheinlich schon die meisten verstanden. Viele haben sich nur leider dazu entschieden, es einfach zu ignorieren. Das ist im Hinblick auf den langen Zeithorizont bis zur eigenen Rente auch tatsächlich sehr einfach.

Total ver(un)sichert ist der Haupttitel meines Buches. Und den Titel habe ich nicht ohne Grund so gewählt. Er beschreibt in meinen Augen sehr gut, wie sich die meisten Menschen beim Thema Versicherungen fühlen. Irgendwie hat jeder Versicherungen, aber wirklich versichert fühlt man sich oft dann doch nicht. Man ist verunsichert. Verunsichert dahingehend, ob man wirklich alle wichtigen Versicherungen abgeschlossen hat. Und ob diese dann auch tatsächlich leisten werden, wenn es mal hart auf hart kommt. Man hört ja doch so einiges darüber, dass Versicherungen sich gerne um eine Leistung drücken. Oder hat man vielleicht zu viele oder sogar sinnlose Versicherungen, für welche man jeden Monat unnötig Geld rausschmeißt, das man besser woanders investieren könnte? Fragen über Fragen. Und keine wirklichen Antworten in Sicht.

Nur noch mehr Verunsicherung entstand durch den TV-Bericht von letzter Woche. Da war jemand in einer Talkshow und hat erzählt, dass die Berufsunfähigkeitsversicherung nicht gezahlt hat. Und irgendwo hat die Tage auch jemand gesagt, dass sich Rentenversicherungen nicht mehr lohnen und man sowieso alles kündigen sollte. Und in der Arbeit hat auch jemand gesagt, dass man eigentlich gar keine Versicherungen abschließen sollte, denn die würden eh nie zahlen. Das hat er

zumindest von seinem Schwager dritten Grades gehört. Und der kennt jemanden, der jemanden kennt, und so weiter.

Ich denke, du merkst, auf was ich hinauswill. Mit »Ich hab mal gehört ...« fangen wirklich die gefährlichsten Sätze überhaupt an. Aber darüber wirst du in diesem Buch definitiv noch einiges mehr erfahren.

Vielleicht (vielleicht aber auch nicht) fragst du dich, wie jemand auf die Idee kommen kann, ein Buch über Versicherungen zu schreiben. Über Versicherungsprinzipien und das richtige Versicherungs-Mindset. Da muss doch auch mein eigenes Mindset irgendwo einen Knacks haben. Ja, vermutlich. Ich könnte auch tausend andere Berufe ausüben. Berufe, die ein viel höheres Ansehen haben als der des Versicherungsvermittlers. Seit Jahren hält dieser Beruf die rote Laterne in der Hand, was die unbeliebtesten Berufe in Deutschland angeht.²

Warum tue ich mir das selbst also an? Es könnte doch so viel einfacher sein in einer anderen Branche.

Ob du es glaubst oder nicht, diese Fragen stelle ich mir selbst in regelmäßigen Abständen. Meist dann, wenn ich wieder irgendwo unter einem meiner YouTube-Videos oder einem Instagram-Post einen Kommentar lese, dass wir doch eh alle nur Verbrecher und Halsabschneider sind. So schreibt das zumindest user175842 mit einem Katzenbild als Profilfoto. Der Benutzername und das Profilbild helfen mir zum Glück, mich schnell wieder zu fangen. Wenn du mehrere Jahre im Internet unterwegs bist und Content über Versicherungen machst, dann lernst du sehr schnell, wie du welchen Kommentar einzusortieren hast. Dennoch tut es weh, so was zu lesen. Ich bin ja auch keine Maschine, sondern ein Mensch mit Gefühlen, die man eben auch verletzen kann.

Also, warum bin ich dann dennoch weiter mit dabei und bleibe in dieser Branche, bin mittlerweile vermutlich das bekannteste Gesicht der Branche mit der mit Abstand größten Reichweite auf Social Media – was auch nicht immer von Vorteil ist?

Hier ist die Antwort, die ich mir immer wieder aufs Neue gebe und auch dir heute geben möchte:

Es sind die bis heute Hunderten Nachrichten, Kommentare und E-Mails, die ich – vielleicht auch schon von dir – bekommen habe, in welchen ihr euch für das Versicherungswissen bedankt. Wo ihr schreibt, dass ihr dank der Videos auf YouTube krasse Fehler beim Abschluss eurer Versicherungen vermieden habt. Briefe, die plötzlich

per Post kommen, in welchen ihr mir über zwei Seiten schreibt, dass ihr euch dank eines Instagram-Posts von mir endlich mit den eigenen Versicherungen auseinandergesetzt habt und mittlerweile sogar selbst Versicherungswissen an andere weitergebt.

Manchmal treffe ich auch den ein oder anderen von euch zufällig irgendwo auf der Straße und ihr sprecht mich an und sagt, dass ihr einfach nur mal kurz Danke sagen wolltet, und schon seid ihr wieder weg.

Genau deswegen mache ich weiter. Genau deshalb setze ich mich gerne jeden Tag erneut den unzähligen Vorurteilen, der Häme, den verletzenden Kommentaren und Nachrichten aus.

Es gibt fast kein stärkeres Motiv, als wenn du als Mensch merkst, dass du mit deinem Tun einen positiven Unterschied im Leben eines anderen Menschen bewirkst.

Und ich bin einfach nur unglaublich dankbar, dass ich für mich selbst hier meine Berufung gefunden habe – auch wenn diese dummerweise in der unbeliebtesten Branche überhaupt ist.

Dieses Buch, welches du gerade in der Hand hältst, ist mein Versuch, dich zum einen ein wenig in meine Welt der Versicherung mitzunehmen, damit du auch mal die andere Seite kennenlernen kannst. Zum anderen möchte ich natürlich auch viele offene Versicherungsfragen, die du vermutlich hast, in diesem Buch beantworten. Das Buch wird definitiv viele Fragen beantworten, aber es wird auch noch mehr neue Fragen aufwerfen. Und das ist auch gut so. Kein Buch der Welt – egal wie viele Seiten es hat – kann alle Versicherungsfragen beantworten. Dafür sind die Lebensläufe der Menschen, die individuellen Situationen und das individuelle Risikoempfinden einfach zu unterschiedlich. Dieses Buch möchte dich auf den ersten Metern in die sehr komplexe und dadurch auch teilweise undurchsichtige Welt der Versicherungen begleiten. Du wirst in diesem Buch viele Prinzipien lernen, die es dir künftig um einiges leichter machen werden, die richtigen Versicherungsentscheidungen zu treffen. Und du wirst dir am Ende des Buches ein neues, ein besseres und ein realistischeres Versicherungs-Mindset angeeignet haben.

Das ist zumindest mein Wunsch für dich mit diesem Buch.

Ganz viel Spaß beim Lesen!

Dein Bastian von Versicherungen mit Kopf

TEIL 1

GRUNDSÄTZLICHES

VERSICHERUNGSWISSEN

© des Titels »Total verunsichert« von Bastian Kunkel (ISBN 978-3-95972-566-8)
2022 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

WIE EIN ABEND ALLES VERÄNDERTE

Es ist irgendwann im Herbst 2015, Donnerstagabend gegen 21:30 Uhr. Ich steige aus meinem alten Golf IV aus und sprinte durch den Regen zur Hauseingangstür. Nicht meiner eigenen, sondern der eines potenziellen Kunden. Wir haben einen Termin für eine Versicherungsanalyse vereinbart. Ich klinge. Es ertönt ein typischer Haustür-Klingelton. Durch das Fenster neben der Tür kann ich sehen, dass Licht brennt und jemand zu Hause ist. Ich klinge erneut. Und dann noch mal. Die Haustür bleibt allerdings weiterhin verschlossen. Kurz überlege ich, ob ich an das Fenster klopfen sollte, um zusätzlich auf mich aufmerksam zu machen, lasse es aber dann sein. Denn das wäre zum einen dann doch irgendwie komisch und zum anderen ist es leider auch nicht das erste Mal, dass ich trotz Termin vor einer verschlossenen Tür zurückbleibe.

Ich blicke nach unten und sehe den nassen Fußabstreifer. Irgendwie unterscheidet uns beide in diesem Moment nicht wirklich viel, denke ich. Zumindest fühlt sich meine Magengegend genauso an, als hätte mich jemand genau dort mit seinen Füßen getreten. Als ich trotz Regen sehr langsam zum Auto zurücklaufe, überlege ich fieberhaft, wie ich dem potenziellen Kunden diese Respektlosigkeit zurückzahlen könnte. Sein Haus abzufackeln wäre wohl zu heftig gewesen, schien mir in diesem Moment allerdings mehr als gerechtfertigt. Natürlich würde ich vorher noch irgendwie checken, dass er keine entsprechende Versicherung dafür hat, damit es sich auch richtig lohnt. Dann erinnerte ich mich aber direkt an die Worte meiner Mutter, dass Rache nie ein gutes Motiv ist. Und das stimmt auch. Schließlich kannte ich auch nicht den exakten Grund, warum die Tür verschlossen blieb, sondern konnte nur mutmaßen.

Im Auto angekommen saß ich erst mal noch eine ganze Weile einfach so da. »Wieso passiert ungerechnet mir so was?«, fragte ich mich. »Ich mache doch einen richtig guten Job, habe top Fachwissen, kümmerere mich um die Wünsche meiner Kunden, nehme mir viel Zeit und bin nach eigener Einschätzung auch halbwegs sympathisch. Woran liegt es also?« Wenn ein Termin nicht stattfinden kann, dann ist das ja kein Problem. Dann sagt man diesen im Vorfeld rechtzeitig ab. So wie es jeder auch bei einem Arzttermin macht, wenn er oder sie diesen nicht wahrnehmen kann.

Aber warum sagen Menschen tendenziell Arzttermine rechtzeitig ab und den Termin mit dem Versicherungsmenschen nicht oder nur sehr kurzfristig? Warum macht man sich hier oft nicht mal die Mühe, den Hörer in die Hand zu nehmen und einfach Bescheid zu geben? Oder warum werden viele Termine einfach kurzfristig abgesagt oder man bekommt erst gar keinen Termin mit dem Kunden?

Vielleicht fühlst du dich gerade ein wenig ertappt. Möglicherweise hast du auch mal einen Versicherungstermin einfach platzen lassen oder hast nur sehr kurzfristig abgesagt und somit die komplette Tagesplanung deines Beraters über den Haufen geschmissen.

Die Frage ist nun: Warum ist das so? Die Antwort hierzu kam mir ebenfalls in meinem Golf, als ich so langsam anfang, wieder zu trocken: fehlendes Vertrauen.

Die Menschen vertrauen mir einfach nicht oder nicht genug. Das ist der Grund! Es fiel mir wirklich wie Schuppen von den Augen. Die ganze Zeit war ich der Meinung, dass das halt einfach »doofe Kunden« sind, die einfach nicht richtig erzogen wurden von ihren Eltern. Gewisse Tugenden wurden denen einfach nicht beigebracht. Und auch wenn ich Letzteres nicht komplett ausschließen möchte, so war mir doch klar, dass es in den meisten Fällen nicht daran lag. Es lag schlichtweg am fehlenden Vertrauen in mich. In mich als Person. In mein Berufsbild. Versicherungsvermittler. Klinkenputzer. Abzocker. Provisionsgeier. Menschen, die andere Menschen andauernd über den Tisch ziehen.

Seit Jahren führen wir die Liste der beliebtesten und am meisten geschätzten Berufe in Deutschland an.³ Von hinten. Ab und an werden wir vom Beruf des Politikers als Schlusslicht abgelöst. Das sagt eigentlich schon alles aus. Wie du im weiteren Verlauf des Buches er-

fahren wirst, stehen wir aber nicht ganz unverdient auf diesem Platz. Zwar nicht wegen mir und auch nicht wegen vieler Kollegen und Kolleginnen, die heute als Versicherungsvermittler tätig sind, sondern vielmehr wegen ein paar »schwarzer Schafe«, die in der Vergangenheit wirklich ganze Arbeit geleistet und einer kompletten Branche auf Jahrzehnte einen Bärendienst erwiesen haben. Aber auch davon gibt es heute noch einige. Auch dazu wirst du im weiteren Verlauf noch ein paar »Seitenhiebe« von mir lesen.

Als ich an diesem besagten Abend nach Hause zu meiner Verlobten (heute meine Frau) fuhr, war mir eine Sache glasklar: So geht es nicht weiter! Ich muss hier einiges ändern. Ich muss es schaffen, das Vertrauen der Menschen zu gewinnen. Denn jeder hat Versicherungen. Jeder braucht Versicherungen. Und wenn es da draußen jemanden gibt, der wirklich das Wohl der Kunden in den Fokus stellt, dann muss er doch auch die Wertschätzung und den Respekt bekommen, den er verdient. Eben wie ein Arzt, der sich um die Gesundheit seiner Patienten kümmert und alles andere dem unterordnet. Es wird nicht danach beraten, wo man am meisten Provision bekommt, sondern immer so, dass der Kunde genau das bekommt, was er braucht und auch möchte. Und wenn man so arbeitet, dann muss man schlussendlich auch erfolgreich sein und ich muss mir eben auch um meinen eigenen Lebensunterhalt keine Sorgen machen – was ich 2015 durchaus des Öfteren tat.

»Verdienen« kommt ja schließlich von »DIENEN«! Zumindest habe ich das in irgendeinem schlaun Buch mal gelesen und es klang sehr logisch für mich. In den nächsten Jahren kamen übrigens noch viele weitere schlaue Bücher dazu, die mich in meiner Persönlichkeit und als Mensch und Unternehmer weitergebracht haben. Vor allem das Buch *Dein Ego ist dein Feind* von Ryan Holiday hat einen entscheidenden Teil dazu beigetragen. Dieses Buch lese ich jedes Jahr mindestens ein Mal.

Gegen 22:30 Uhr kam ich zu Hause an. Es regnete immer noch.

Eine Stunde zum Kunden gefahren und wieder eine Stunde zurück. Komplett sinnlos. Zumindest half mir die eine Stunde Fahrtzeit, dass ich ein wenig runterkommen konnte und nicht mit aufgeladenen Emotionen durch die Wohnungstür einfiel. So was ist nie gut. Denn hier bekommt dann meist die Person alles ab, die überhaupt nichts dafürkann.

»Das war das letzte Mal, dass ich vor einer verschlossenen Kundentür gestanden habe«, schwor ich mir, als ich den Schlüssel in der Tür zu unserer Wohnung umdrehte.

Und das war es auch.

WIESO SOLLTEST DU MEINEN WORTEN GLAUBEN SCHENKEN?

Mir ist wichtig, dass du immer mal wieder die Dinge und Umstände auch aus meiner Sicht siehst. Deswegen habe ich dir auch diese Geschichte erzählt. Ich bin nämlich überzeugt davon, dass das Thema Versicherung nur dann optimal laufen kann, wenn man alle Seiten kennt und versteht. Die des Kunden beziehungsweise Verbrauchers – also deine (außer du bist auch Berater/-in und hältst mein Buch gerade in den Händen), die des Versicherungsvermittlers beziehungsweise der Versicherungsvermittlerin und natürlich auch die des Versicherers. Nur dann kann man dieses Thema wirklich komplett aufarbeiten und daraus auch entsprechende Handlungsempfehlungen beziehungsweise Prinzipien ableiten. Und wie bereits erwähnt geht es ja genau darum in diesem Buch. Du sollst am Ende des Buches in der Lage sein, die für dich besten Versicherungsentscheidungen zu fällen. Immer und in jeder Lebenssituation. Allerdings brauche ich nun eine Sache von dir, damit das alles auch wirklich funktioniert. Damit du dann nach dem Lesen des Buches auch ins Handeln kommst und deine Versicherungen nach den Prinzipien in diesem Buch angehst.

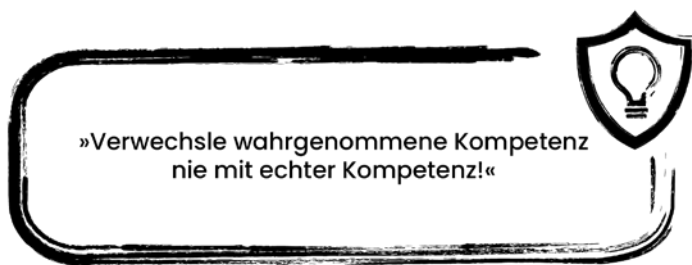
Ich brauche dein Vertrauen.

Habe ich dieses nicht, so ist jedes weitere Wort überflüssig. Dann kannst du das Buch bereits jetzt zur Seite legen, denn dann sind alle weiteren Informationen, Erklärungen, Tipps und so weiter auf den folgenden Seiten hinfällig.

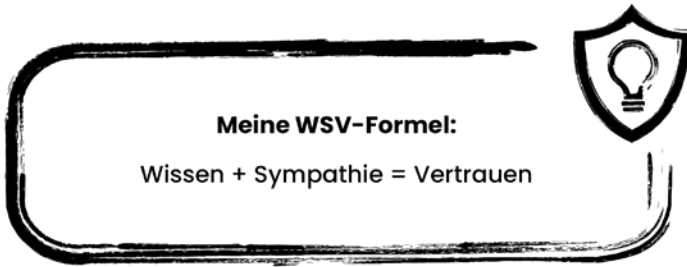
Mir ist vollkommen bewusst, dass ich hier etwas wirklich Großes verlange. Vertrauen bekommt man nicht einfach so. Vertrauen muss man gewinnen beziehungsweise sich verdienen.

Und genau dies möchte ich nun mit den folgenden Zeilen versuchen.

Es gibt Menschen, die vertrauen einer anderen Person, weil sie diese sympathisch finden. Dann gibt es Menschen, welche einer anderen Person vertrauen – vor allem, wenn es um zum Beispiel Finanzen und Versicherungen geht –, weil diese kompetent ist und wirklich Ahnung von dem hat, was er oder sie sagt. Sehr viele haben vor allem beim Thema Versicherungen allerdings nur eine Meinung (davon allerdings meist sehr viel), aber dann eben leider auch selten wirklich Ahnung. Auf diese Menschen solltest du besser nicht hören. Doch auch dazu in einem späteren Kapitel mehr. Und dann gibt es Menschen – zu diesen zähle ich auch mich selbst –, die auf eine Mischung aus Sympathie und Kompetenz Wert legen. Wenn ich mit jemandem eine geschäftliche Beziehung eingehe, dann muss ich diese Person auch leiden können. Diese Person muss ähnliche Grundwerte vertreten wie ich und an diesen gemessen werden können – wie ich selbst eben auch. Und diese Person muss natürlich in ihrem jeweiligen Bereich etwas auf dem Kasten haben. Also echte Kompetenz. Nicht nur wahrgenommene Kompetenz. Oft wird Letzteres mit Ersterem verwechselt. Das kann sehr gefährlich werden.



Wenn diese beiden Punkte aber vorhanden sind, dann stehen die Chancen sehr gut, dass ich dieser Person vertrauen kann. Dass ich ihr mein Business als Kooperationspartner, die zuverlässige Erledigung meiner Steuererklärung oder auch meine Gesundheit anvertrauen kann. Ich habe dies irgendwann mal »WSV-Formel« getauft. Nein, damit meine ich nicht den nächsten Winterschlussverkauf, wobei dies mit Sicherheit die perfekte Eselsbrücke zum Merken ist.



Und dies ist meine ganz persönliche Formel, die ich aber immer wieder in der Praxis auch bei anderen (unbewusst) funktionieren sehe. Vor allem bei unseren Kunden, welche bei uns in die Onlineberatung kommen. Hier wird nämlich in der Regel zu Beginn des Gesprächs von meinen Beratern gefragt, wie man denn auf uns (Versicherungen mit Kopf) gekommen ist und was hier die ausschlaggebenden Gründe waren. Diese Fragen erscheinen trivial, sind für uns aber sehr wichtig, um zu verstehen, warum jemand zu uns gekommen ist, wenn es doch noch zig andere Möglichkeiten gegeben hätte, wie man sich zu seinen Versicherungen hätte beraten lassen können. Und eine der häufigsten Antworten ist hier eben: »Ich fand den Basti in den Videos ganz sympathisch, wie er verschiedene Versicherungsthemen einfach erklärt und dabei eben auch wirklich kompetent wirkt. Da habe ich mir gedacht, warum nicht auch mal die Onlineberatung von VMK (Versicherungen mit Kopf) nutzen?«

Das soll jetzt keine Lobhudelei auf mich und meine YouTube-Videos sein, sondern einfach nur verdeutlichen, auf was es meiner Meinung nach ankommt, wenn es darum geht, Vertrauen aufzubauen. Vielleicht folgst du mir ja sogar schon länger auf YouTube, Instagram oder TikTok und kannst dies bestätigen.

Übrigens: Ist dir was aufgefallen? Ich habe oben geschrieben, dass der Kunde in seiner Aussage »... kompetent WIRKT« gesagt hat. Das ist die vorhin beschriebene wahrgenommene Kompetenz. Welche aber eben sehr gefährlich sein kann. Zumindest dann, wenn dahinter keine echte Kompetenz steckt. Und da diese – neben der Sympathie – natürlich auch wichtig ist, schauen wir uns jetzt noch an, wie es denn um die Kompetenz-Seite (das Wissen) meiner Person bestellt ist.

Keine Angst, ich werde dir hier jetzt nicht meinen kompletten Lebenslauf auflisten. Ich möchte nur die wichtigsten Aspekte herausziehen, welche eben die echte Kompetenz im Bereich Versicherung belegen können. Und das geht am besten mit dem kurzen Skizzieren meines Werdegangs.

Von 2007 bis 2010 habe ich nach meinem Fachabitur eine Ausbildung beim größten deutschen privaten Krankenversicherer absolviert. Du siehst also, dass ich mich bereits fast 15 Jahre in der Versicherungswelt herumtreibe.

Danach habe ich bis 2014 Betriebswirtschaft und Recht an der Hochschule Aschaffenburg studiert (davon ein halbes Jahr in den USA). Das hat jetzt nicht wirklich viel mit Versicherungen zu tun, dennoch war ich in dieser Zeit immer noch mit der Versicherungsbranche verknüpft, war quasi die »Go-to-Person«, wenn einer meiner Kommilitonen Versicherungsfragen hatte, und habe mich in dieser Zeit immer mehr mit dem Berufsbild des Versicherungsmaklers beschäftigt. Nachdem ich mit dem Studium fertig war, habe ich dann meine Selbstständigkeit als Versicherungsmakler aufgebaut. 20 Stunden die Woche habe ich gleichzeitig noch in meinem Nebenjob aus dem Studium gearbeitet. Irgendwie musste ich ja meine Fixkosten wie zum Beispiel die Miete decken können.

An der Stelle sei vielleicht mal erwähnt, dass mein Umfeld nicht unbedingt in die Hände geklatscht hat, als ich erzählt habe, dass ich nun vorhatte, (wieder) Versicherungen zu verkaufen, und das Ganze perspektivisch rein online funktionieren sollte und ich meine Kunden dann über Versicherungs-Erklär-Videos auf YouTube gewinnen wollte.

Zeitgleich habe ich ein Jobangebot einer Unternehmensberatung – wo viele meiner Freunde unbedingt hinwollten und nicht genommen wurden – als »Junior Business Development Manager« abgelehnt. »Bravo, Sohnmann! Genau das haben wir uns für dein Leben vorgestellt!«

Versteh mich nicht falsch, natürlich haben sich meine Eltern in erster Linie eher die klassische Corporate Career für mich vorgestellt. Ich war der Erste in der Familie, der überhaupt studiert hat, da macht man das doch dann so. Aber sie haben meine Entscheidung respektiert, akzeptiert und mich allein dadurch eben auch unterstützt.

Um das Ganze jetzt nicht unnötig in die Länge zu ziehen: Seit ich im April 2016 mein erstes Versicherungs-Erklär-Video auf YouTube

hochgeladen habe, ist meine Marke »Versicherungen mit Kopf« zur größten und bekanntesten Brand auf den relevantesten Social-Media-Kanälen im Bereich Versicherungen gewachsen. Stand heute, da ich gerade diese Zeilen schreibe (November 2021), belaufen sich die Abonnentenzahlen bei YouTube auf 41.800, bei Instagram auf 77.000 und bei TikTok sogar auf über 300.000. Die Aufrufe der Videos und Inhalte gehen in den zweistelligen Millionenbereich. Für diese Zahlen bin ich unglaublich dankbar. Wenn du auch zu den Abonnenten gehörst: Danke. Vielen Dank für dein Vertrauen. Denn dieses hast du mir und meiner Marke bereits mit deinem Abo gegeben. Dies weiß ich unglaublich zu schätzen.



Und diese Zahlen erreicht man nicht dadurch, dass man Mist über Versicherungen erzählt. Solche Zahlen erreicht man nur, wenn man ehrlichen und auch objektiven Content liefert. Auch dass Kollegen und Kolleginnen mir regelmäßig schreiben, dass sie meine Videos für die eigene Weiterbildung oder für das Auffrischen von Wissen nutzen, sagt, denke ich, einiges über die Qualität der Inhalte aus. Und vor allem würden auch zig Kollegen und Kolleginnen Sturm laufen, wenn ich in einem Video Blödsinn erzählen würde. Das ist quasi so eine Art externer Aufsichtsrat, der über die Richtigkeit meiner Inhalte wacht.

Ein weiterer Kompetenznachweis ist bestimmt, dass wir für unseren Podcast »Versicherungsgeflüster«, den ich seit Ende 2017 mit mei-