

Im Dienst am Kunden

Auch Umwege führen zum Ziel: Der Makler **Peter Hennig** schlug zunächst eine Laufbahn als Polizist ein. Die Kenntnisse und sein Netzwerk aus dem ersten Berufsleben helfen dem Dresdner jetzt.

Er fahrungen sind eine gute Sache. Alles, was man einmal erlebt und gelernt hat, kann man später in einem ganz anderen Kontext nutzen – mitunter mit großem Erfolg. Dafür gibt es viele Beispiele, ein sehr gutes ist der Dresdner Versicherungsmakler Peter Hennig. Der ehemalige Polizist hat sich auf die Betreuung seiner Ex-Kollegen sowie anderer Beamter spezialisiert. Sein Weg unterstreicht, dass sich für Vermittler der Fokus auf eine Zielgruppe auszahlt.

Dass Hennig einmal Makler werden würde, war trotz seines Interesses an Finanzen und Versicherungen nicht vorgezeichnet. Er entstammt einer Polizistenfamilie: Der Vater, ein Kriminalbeamter, leitete ein Dezernat. Tante und Onkel waren ebenfalls Polizisten, und der Bruder ist immer noch auf einem Revier tätig. „Nach dem Abitur bin ich dann auch in den Polizeidienst gerutscht“, berichtet Hennig. Dreieinhalb Jahre war er nach der Ausbildung bei der Bereitschaftspolizei Dresden tätig. Irgendwann stellte ein Kollege den Kontakt zu einem Makler her, weil er von Hennigs Interesse an Finanzthemen wusste. „Er hat mir viele gute Tipps zu Ver-

sicherungen und Finanzen gegeben, genau beschrieben, was seinen Job ausmachte, und auch die Unterschiede zwischen freien Maklern und Handelsvertretern erklärt. Danach war mir klar: Das möchte ich auch tun!“ Gesagt, getan: Er belegte bei der Industrie- und Handelskammer Weiter-

»Wir machen bereits seit mehr als fünf Jahren Online- oder besser Videoberatung.«

Peter Hennig, Perfectio – Die Finanzmakler



bildungskurse, die er als Versicherungsfachmann absolvierte. Zudem arbeitete er nebenberuflich bei einem Makler.

Tipp vom Kollegen

Im Lauf der Zeit bekamen die Kollegen davon Wind, immer öfter erhielt er Anfragen. Irgendwann war die Zeit für beide Jobs zu knapp, er musste sich entscheiden. 2013 wagte Hennig den Schritt in die Selbstständigkeit, 2018 tat er sich mit seinem Freund Tobias Friedo zusammen, den er während der Vermittlerausbildung kennengelernt hatte. Beide sind Geschäftsführer ihrer Firma Perfectio – Die Finanzmakler in Dresden.

Anfangs wollte Hennig sich nicht auf Polizisten fokussieren. Es brauchte den Impuls durch einen Maklerkollegen, der ihn auf sein Wissen über die Bedürfnisse dieser Berufsgruppe hinwies. „Er hatte recht, kaum jemand als ein ehemaliger Polizist kann diese Berufsgruppe besser beraten“, so Hennig. Dieser Anstoß von außen hat sich ausgezahlt: Das Geschäft läuft. Es bestehe zwar immer noch Luft nach oben, aber das sei Meckern auf hohem Niveau.

Nur zwei Beispiele, was speziell für Polizisten wichtig ist: die Dienstunfähigkeitsabsicherung und eine besondere Strafrechtsschutzversicherung. „Wichtig ist, dass die Policen eine echte Dienstunfähigkeits- und nicht nur eine Berufsunfähigkeitsklausel bieten. Man



Peter Hennig bekommt viele Empfehlungen aus dem Kreis seiner ehemaligen Kollegen bei der Polizei. Darauf verlässt sich der Makler bei der Akquise aber nicht: Hennig setzt stark auf Marketing im Internet und in sozialen Medien – eigene Youtube-Kanäle mit Erklärvideos inklusive.

kann nämlich dienstunfähig werden, ohne schon berufsunfähig zu sein“, so der Experte. „Bei den Strafrechtsschutzversicherungen ist wichtig zu wissen, dass Beamte zur Verhinderung von Straftaten auch vorsätzlich handeln können. Keine Rechtsschutzversicherung würde ohne entsprechende Klausel im Fall der Fälle zahlen.“ Spezielle Deckungskonzepte für Polizisten oder Beamte bietet Hennig nicht an. Er sucht und findet die passenden Produkte bei Maklerversicherern.

Netzwerk

Spezialisierung allein reicht nicht, die Zielgruppe muss auch von der eigenen Expertise erfahren. Das gelingt Hennig gut, das Netzwerk innerhalb der Ex-Kollegen funktioniert. Es hat sich herumgesprochen, dass sich jemand um speziell auf sie zugeschnittenen Risikoschutz bemüht. „Rund 80 Prozent meiner Kunden kommen immer noch über Empfehlungen“, so Hennig. „Allerdings wächst der Anteil derjenigen stetig, die übers Internet und Social Media auf uns aufmerksam werden.“ Hennig, der sich im Unternehmen auf Vertrieb und Marketing konzentriert, setzt auf verschie-

»Kaum jemand als ein ehemaliger Polizist kann diese Berufsgruppe besser beraten.«

Peter Hennig, Perfectio

dene Kanäle: Er betreibt einen Blog, auf dem er Polizisten das Wichtigste rund um ihre Absicherung erklärt, sowie einen weiteren über Kapitalanlageimmobilien – er ist ein Immobilien-Fan. Dazu gibt es jeweils passend einen Youtube-Kanal. Damit generiert er Anfragen. „Alle Internetseiten habe ich selbst programmiert und die jeweiligen Artikel suchmaschinenoptimiert. Bei Schlagwörtern wie ‚Dienstrechtsschutz‘ oder ‚als Beamter Immobilien vermieten‘ landen wir bei Google ganz oben“, berichtet Hennig. Zudem ist er auf Facebook, Xing und LinkedIn präsent, die Internetseite „Deinfinanzmakler.de“ ist seine digitale Visitenkarte.

Der Dresdner Vermittler setzt nicht nur bei der Akquise auf moderne Technik, son-

dern auch bei der Beratung selbst. „Wir machen bereits seit mehr als fünf Jahren Online- oder besser Videoberatung. Das ist sowohl für uns als auch für die Klienten effektiver“, so Hennig. Wenn jemand auf ein persönliches Gespräch im gleichen Raum besteht, lehnt er das natürlich nicht ab. Der Makler betont, dass Videoberatung nicht nur bedeutet, dass zwei Personen über Kameras und Bildschirme kommunizieren: „Wir nutzen auch eine Reihe von Tools, um Kunden Dokumente zu zeigen und auch Passagen in diesen hervorzuheben.“ Dieses Vorgehen hat sich in der Pandemie bewährt: Bislang hatte Corona für sein Geschäft keine negativen Folgen.

Kooperationen

Ein weiterer Grund für Hennigs und Friedos Erfolg ist, dass sie ihren Kunden nicht nur Risikoabsicherung und Altersvorsorge bieten, sondern auch Produkte zum Vermögensaufbau. Hennig besitzt eine Erlaubnis gemäß Paragraf 34d und 34c Gewerbeordnung (GewO), aber keine gemäß Paragraf 34f und 34i GewO. Für Beratungen, für die eine entsprechende Lizenz nötig ist, nutzt er ein Netzwerk externer Spezialisten. Zeigt sich nach Ermittlung der Kundenwünsche und -bedürfnisse etwa, dass nicht eine Fondspolice, sondern eher Fonds geeignet sind, greift er auf die Expertise des Dresdener Beraters Ralph Jahn zurück und fungiert als Tippgeber.

In Sachen Geldanlage schwört Hennig zudem auf fremdvermietete Eigentumswohnungen – auch aus eigener Anschauung: „Ich kenne keine vermögende Person, die nicht auch auf Immobilien gesetzt hat.“ Vor allem seien diese für Beamte als Investment geeignet, weil Banken ihnen gern Kredite gewähren. Auch hier setzt Hennig auf die Hilfe aus seinem Netzwerk. Das dürfte sicher der Erfahrung aus seiner eigenen Beamtenzeit geschuldet sein: Polizisten arbeiten im Team, Einzelkämpfer à la Schimanski haben keine Chance.

JENS BREDBENBALS **FF**