



„Wenn am Ende vom Geld noch Leben übrig ist, was dann?“

Wolfgang Freche aus Kemnath ist mit Leib und Seele Versicherungsmakler. Und das seit immerhin zwei Jahrzehnten. Um dieses angemessen zu feiern, hat er in seiner Heimatstadt gleich die Mehrzweckhalle gemietet, um Raum für seine First-Class-Referenten und Gäste zu finden. Das experten-netzwerk sprach mit einem, der mit Liebe und Leidenschaft seinen Beruf ausübt.

Wolfgang Freche, Versicherungsmakler aus Kemnath
Zu Anfang war Wolfgang Freche Bankenbetreuer bei der Allianz. Doch er wollte seinen Kunden immer die besten, individuell passenden Produkte anbieten, auch wenn dies bedeutete, Produkte anderer Anbieter zu wählen. Auch gab es Produkte, die ihn ärgerten und die er partout nicht vertreiben wollte - Ergebnisquote 0, wie jedes Jahr.

Die Lösung: Selbständigkeit als unabhängiger Versicherungsmakler. Mit jetzt immerhin 11 Mitarbeitern inklusive seiner eigenen Wenigkeit ist Freche seit 20 Jahren dabei. Und das muss gefeiert werden.

Die Liste seiner Referenten ist ansehnlich - er wirkt selbst fast verblüfft über die schnellen Zusagen der exklusiven Redner, die seinem Lebenswerk Anerkennung zollen. Er hat Referenten geladen, für die er Hochachtung empfindet, so zum Beispiel den Spitzensportler Gerd Schönfelder, einen Ski-Slalomfahrer, der nach einem Unfall seinen rechten Arm verlor und danach bei den Paralympics große Erfolge feierte. Von Fritz Fischer, dem deutschen Biathlet und ehemaligen Trainer der Herren-Nationalmannschaft, ist Freche ebenfalls

ein Fan - er bewundert die Grundehrlichkeit und Leidenschaft, mit der dieser seinen Sport und seine Traineraufgabe betrieben hat.

Die Lebensversicherung sichert Langlebigkeit ab und ist kein Renditemodell

Grundehrlich und mit Leidenschaft - so will Freche auch sein Geschäft betrieben sehen. Die Änderungen durch Vermittlerrichtlinie und LVRG nimmt er gelassen. Er hat schon vorher für superoptimierte Arbeitsabläufe und entsprechende Technik gesorgt. Bei der Lebensversicherung hat er seit jeher auf vernünftige Fonds- und Vermögensverwaltung gesetzt - ordentlich gemanagt bringen diese quasi immer Rendite. Und man dürfe ja nicht vergessen, dass es sich bei einer Lebensversicherung um eine Rente handele, die das Langlebigkeitsrisiko absichere, also um eine Grundsicherung, auf die man nicht verzichten könne. Nur so kann gewährleistet werden, dass das Geld auch bis zum Ende des Lebens reicht.

Denn wenn am Ende vom Geld noch so viel Leben übrig sei, was dann?

Einem Jungmakler kann er folgende Ratschläge geben: Man braucht Liebe und Leidenschaft für den Job im Allgemeinen, dann macht es richtig Spaß. Denn kein Tag ist wie der andere, neue Themen, neue Kunden, neue Rechtssituationen - es ändert sich immer etwas. Deshalb muss man auch immer am Ball bleiben, fachlich wie technisch. Wenn man ein ordentlicher Mensch sei, würde man auch ordentlich beraten. Und nach diesem Prinzip hat Freche auch seine Mitarbeiter ausgesucht. Die Resonanz von Seiten der Kunden ist dementsprechend gut: "Mit Euch macht selbst der Schaden Spaß!" hat er schon gehört.

Kreative Strategien heben den Vermittler aus der Masse heraus

Freche ist mit seinem Unternehmen Gründungsmitglied der VEMA und beim Kreative Versicherungsmakler e.V. dabei, einem Verbund von 15 Spitzenmaklern aus dem Süddeutschen Raum. Gemeinsam finanzierten sie zum Beispiel einem Mitarbeiter eine Spezialausbildung zur Wertermittlung und Schätzung von Betriebsgebäuden, der auch Betriebsbegehungen durchführen kann. So wollen sie sich vom Gros der anderen Vermittler abheben.

Beratung schließt Hintertüren

Ein Wermutstropfen im Beruf: Die Kulanz und die Vorgehensweise der Versicherungen bei der Schadenregulierung haben sich deutlich verschlechtert, so Freche. Das schade langfristig auch den Gesellschaften selber und dem Versicherungsgedanken überhaupt. Seinem Maklerunternehmen helfe oft noch der lang gepflegte, persönliche Draht zum Unternehmen.

Aber man dürfe eben auch nicht vergessen, dass jede Versicherung in erster Linie ein Wirtschaftsunternehmen sei, das Profit machen wolle. Daher suche jeder Versicherer die Tür, die einen Ausgang aus dem Vertrag und der Schadenregulierung bietet. Freche sieht seine Aufgabe als Versicherungsmakler eben auch darin, bereits im Vorfeld alle diese Türen zu schließen. Das bedeutet, das Produkt zu wählen, dessen Bedingungen dem Versicherer im Schadenfall keinen Interpretationsspielraum bieten. Das gelinge aber nur, wenn man Top-Produkte vermittele. Die günstigen bieten dem Versicherer eben fünf offene Türen, das müsse man wissen.

Auch beim Thema BU gibt es bei Freche keine Schwierigkeiten; mit Philip Wenzel arbeitet ein Spezialist auf diesem Gebiet in seinem Unternehmen. Und Freche hält

die Berufsunfähigkeitsversicherung für die wichtigste neben der Haftpflicht. In seinem ganzen Geschäftsleben sei ihm kein einziger BU-Fall untergekommen, bei dem nicht geleistet wurde. Denn, wie gesagt: Alle Hintertüren wurden bereits im Vorfeld in der Beratung geschlossen.

Das große Event zum Firmenjubiläum findet in der Mehrzweckhalle von Kernath statt, dem größten Veranstaltungsraum des Städtchens. Freche weiß nicht, wieviel Gäste tatsächlich kommen werden, doch schon jetzt spricht er von einem Volksfest. Das Programm findet man auf seiner Website - am 25. Oktober um 13 Uhr ist es dann endlich so weit.

Das Team von Freche Versicherungsmakler aus Kernath
Bild: (1) © Robert Kneschke / fotolia.com, (2 & 3) © freche versicherungsmakler GmbH

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4941861/wenn-am-ende-vom-geld-noch-leben-uebrig-ist-was-dann/>