

Ganzheitlich und menschlich

Thomas Hofmann, Regionaldirektor bei der Fonds Finanz, weiß nach über 30 Jahren als Maklerbetreuer, welchen Mehrwert er bieten muss, um mit Loyalität belohnt zu werden.

Eine Woche vor unserem Interview-Termin ist Thomas Hofmann 60 Jahre alt geworden. Über die Hälfte seines Lebens – mehr als 32 Jahre – ist er nun fest in der Versicherungsbranche verankert. Dieses Bild darf man gerne bemühen, denn als passionierter Segler hat Thomas Hofmann schon so manche Nacht an Bord vor Anker verbracht. Fast 24 Jahre war er der Central Krankenversicherung verbunden, zuletzt als stellvertretender Filialdirektor. Im April 2014 hat er bei der Fonds Finanz auf selbstständiger Basis als Regionaldirektor festgemacht, um von 2016 bis 2019 gleich in der Fonds Finanz Umsatzstatistik auf Platz 1 zu landen. Da passen zwei zusammen.

Vom Studenten zum Strucki

Gestartet ist der junge Hofmann als Informatikstudent in Saarbrücken. So nebenbei kam er über den Strukturvertrieb der Hamburg-Mannheimer in die Versicherungsbranche. Zweieinhalb Jahre, über die er ganz offen spricht: „Ich habe da sehr, sehr viel gelernt!“ Im fünften oder sechsten Semester hat er sich dann gesagt: „Okay, da ist mehr drin. Du verdienst schon recht gut, aber stehst noch am Anfang. Was passiert erst, wenn du die Branche richtig begreifst?“ 1989 gibt er sein Studium auf und kommt zur Central Krankenversicherung (heute Generali Deutschland Krankenversicherung AG). Seine Aufgabe: Aus dem Nichts heraus, also quasi auf der grünen Wiese, ein Netz an kompetenten Maklern aufzubauen. Fünf Jahre hat er benötigt, dann stand sie, die größte Maklerorganisation für die Central in Deutschland. Thomas Hofmann selbst

war nun Experte im Bereich KV-Geschäft. Mitte der 90er-Jahre stieg er zur Führungskraft auf und wurde durch den Vorstand zum Organisationsbereichsleiter ernannt. Seine Erfahrung sollte in diesem größeren Rahmen vervielfältigt werden. Von 1995 bis 2012 leitete er den Makler-Organisationsbereich der Central in der Geschäftsstelle München mit zwölf Maklerbetreuern und ihren Partnern. „Es gab damals drei Geschäftsstellen. München, Köln, Hamburg. Mein Team und ich haben rund ein Viertel des Bundesumsatzes des Vertriebsweges Makler gemacht. Über den Tisch gingen KV-Verträge im Wert von einer Million Euro, eingereicht von rund 2.500 Maklern. Das sind Zahlen, die man gerne einmal nennen darf“, findet Hofmann, und das zu Recht!

Schon 2003 gab es erste Kontakte zur Fonds Finanz. „Zwei meiner Orga-Leiter hatten damals die Fonds Finanz betreut. Der Maklerpool war zu der Zeit noch im Aufbau, das war ein Büro mit sechs, sieben Leuten. Mehr war das nicht“, erinnert sich Hofmann. „Also haben wir zum damaligen Zeitpunkt im Bereich Krankenversicherung ordentlich Gas gegeben. Die Fonds Finanz ist unter anderem mit dem KV- und dem LV-Geschäft groß geworden. Und dabei hat die Central eine wichtige Rolle gespielt. Viel Vertrauen von beiden Seiten hat die damalige Zusammenarbeit bestimmt.“

„Loyalität ist für mich ein bedeutender Wert“

Dann kam das Jahr 2012. Die Central beschloss, sich neu aufzustellen. Die eigene Vertriebsorganisation wurde geschlossen und das Neugeschäft mit Maklern eingestellt. „Alle meine zwölf Maklerbetreuer bekamen im Prinzip ihre Kündigung. Ich wurde noch ein Jahr lang weiterbezahlt und hatte also Zeit, mich neu zu positionieren.“ Nach fast 24 Jahren also ein recht abruptes Ende. „Das war schon sehr schmerzhaft. Ich habe mich der Firma sehr verbunden gefühlt. Nach einer so langen Zeit glaubt man ja eigentlich, dass man von dort direkt in Rente →

Generali Deutschland Krankenversicherung AG). Seine Aufgabe: Aus dem Nichts heraus, also quasi auf der grünen Wiese, ein Netz an kompetenten Maklern aufzubauen. Fünf Jahre hat er benötigt, dann stand sie, die größte Maklerorganisation für die Central in Deutschland. Thomas Hofmann selbst

MEIN
SCHÖNSTER
ERFOLG

SERIE: FOLGE 6

Unsere Serie, die den Blick hinter die Kulissen des Erfolgs wirft. Anstöße für eigene Überlegungen, Inspiration – ziehen Sie das Beste für sich heraus.



„Wenn der Mensch im Vordergrund steht, kommt der Erfolg von allein!“

Thomas Hofmann



Thomas Hofmann
beim Skifahren und auf dem
Weg zu seinem Katamaran.



„Wenn der Job Spaß macht, sind Freizeit
und Arbeitszeit auch öfter mal eins.“

Thomas Hofmann

geht. Ich war Anfang 50, das war wirklich hart. Ich bin ein Mensch, ich brauche dieses Familiäre, das Gefühl, man gehört zusammen. Loyalität ist für mich ein bedeutender Wert.“

Wertvolle Kontakte nicht einfach abschreiben

Es dauerte nicht lange, dann erhielt Thomas Hofmann Jobangebote von zwei Versicherern. Bei beiden Tätigkeiten ging es darum, hauptberufliche Makler zu rekrutieren und auszubilden. Der Verdienst wäre ordentlich gewesen. „In der Zeit bei der Central hatte ich mir 2.500 Maklerkontakte aufgebaut, 1.000 Makler davon kannten zumindest meinen Namen, denn von meinem Selbstverständnis her war ich immer der Problemlöser Nr. 1 für meine Vertriebsmannschaft. Das bleibt hängen. Mein Netzwerk, all die wertvollen Kontakte, hätte ich, wäre ich den Job-Offerten der Versicherungsgesellschaften gefolgt, in den Papierkorb werfen können.“ Das kam allerdings für Thomas Hofmann auf keinen Fall infrage. Also analysierte er die Versicherungslandschaft, sah, dass sich viele Makler vom Bereich KV und LV ab- und dem Investmentbereich zuwendeten, und zog den Schluss: „Okay, Hofmann, dann gehst Du jetzt mit Deinen Kontakten in den Investmentbereich.“

„Komm zu uns und werde Regionaldirektor!“

Als Norbert Porazik erfuhr, was Thomas Hofmann, den er ja bereits persönlich lang genug kannte, mittlerweile so treibt, fragte er ganz direkt: „Du bietest hier Produkte an, die wir auch im Portfolio haben. Komm doch zu uns und werde Regionaldirektor.“ Ein interessantes Angebot, ganz klar, aber Thomas Hofmann blieb skeptisch. Ein typischer Regionaldirektor bei der Fonds Finanz arbeitet selbst als Makler und baut auf freiberuflicher Basis für die Fonds Finanz ein professionelles Vermittlerteam auf. „Aus

meiner Erfahrung glaube ich, wenn man so etwas macht, muss man sich komplett um die Betreuung kümmern. Man kann nicht nebenher noch etwas anderes machen. Und dann braucht man natürlich sehr viele Makler, sonst kann man davon nicht leben.“ Aber: Wer nicht wagt, der nicht gewinnt. Thomas Hofmann wollte zeigen, dass auch sein eigener Weg, sich komplett auf die Betreuung zu konzentrieren, erfolgreich sein kann und entschloss sich, das Ganze zumindest für zwei Jahre zu probieren. „Zeig uns, wie man das macht. Wie man ausschließlich betreut, ohne selbst Geschäft zu vermitteln“, ermutigte ihn Norbert Porazik. Was Hofmann gleich spürte, war, dass er bei der Fonds Finanz mit Sicherheit wieder ein Stück Heimat finden würde.

In der Fonds Finanz Familie angekommen

Nun geht die Erfolgsgeschichte schon ins achte Jahr und Thomas Hofmann hat viele Makler, mit denen er langjährige persönliche Kontakte pflegt, erfolgreich in die Fonds Finanz Familie eingebunden. So hat Hofmann, zusammen mit Armin-Alexander Fritz, Regionaldirektor wie er und ebenfalls fast ausschließlich auf die Maklerbetreuung fokussiert, die Marke „Makler-Mehrwert“ ins Leben gerufen. Mit gebündelter Kraft werden den angeschlossenen Vermittlern zum Beispiel vier- bis fünfmal im Jahr außergewöhnliche Roadshow-Events angeboten. „Da kommen bis zu 100 Makler, die sich in einem tollen Rahmen neue Vertriebsideen abholen, innovative Produkte kennenlernen, sich mit den Kollegen austauschen und einfach eine gute Zeit haben.“ Diese Veranstaltungen sind nur eine von vielen Ideen, mit denen Thomas Hofmann seinem ganzheitlichen, lösungsorientierten Ansatz gerecht wird und den Maklern echten Mehrwert für die Geschäftstätigkeit an die Hand gibt.

„Mit Herzblut von morgens
bis abends, sonst können
Sie das vergessen!“

Thomas Hofmann ist 60 Jahre alt, Ehemann, Vater (drei Kinder) und Opa (zwei Enkel). Er ist Segler, fährt Motorrad, ist auf Skiern unterwegs, fliegt Gleitschirm. Ganz schön viele Dinge, die da unter einen Hut zu bekommen sind. Dennoch ist er von morgens bis abends für seine Vermittler da. Er schafft das alles, weil er Grundsätze hat und konsequent nach diesen lebt.

Der Job muss Spaß machen – Thomas Hofmann selbst und seinen Maklern auch. Also verbindet Hofmann das Geschäftliche gerne mit den Lieblings-Freizeitaktivitäten seiner Geschäftspartner. „Ich habe viele Makler, die wie ich Motorrad fahren. Dann sag ich, hör zu, ich komm vorbei, wir treffen uns mittags um 14 Uhr zu einem Termin, besprechen das Fachliche und ab 16 Uhr, wenn es ein bisschen ruhiger ist, drehen wir noch eine Runde mit dem Motorrad. Oder ich fahre mit fünf Maklern im Allgäu Ski. Beim Liften unterhalten wir uns über Vertriebsthemen und die Makler untereinander lernen sich auch kennen, ich vernetze sie. Wenn der Job Spaß macht, sind Freizeit und Arbeitszeit auch öfter mal eins.“

Selbstverständnis als Problemlöser

Für Thomas Hofmann dreht sich alles darum, seine Makler in ihrem Geschäftsalltag so umfassend wie möglich zu unterstützen, jederzeit für sie da zu sein. „Wenn sich die Makler bei uns melden, dann haben sie in der Regel ein Problem. Die möchten dann nicht, dass wir schlaue daherreden, die möchten, dass wir handeln, umsetzen, liefern. Ich muss also sofort da sein und ihr Problem lösen. Ich antworte, wenn ich die Lösung habe, sofort am Telefon. Bei einem Problem, bei dem ich selbst nicht Fachmann bin, ‚route‘ ich dieses innerhalb meines Netzwerkes direkt weiter. Der Makler sieht dann sofort: Der Hofmann hat reagiert, der Lösungsweg ist eingeschlagen.“

Der Mensch steht im Mittelpunkt

„Die Fonds Finanz bietet für unsere Makler perfekte Tools und eine Verkaufunterstützung par excellence. Das ist bei den Mitbewerbern in dieser Hülle und Fülle nirgends zu finden“, ist sich Thomas Hofmann ganz sicher. Um diesen Anspruch noch zu unterstreichen und um Treue und Loyalität noch mehr zu fördern, investiert der Regionaldirektor viel in das menschliche Miteinander. Der Geschäftspart-



ner wird im besten Falle zum Geschäftsfreund und diese Freundschaft gilt es zu pflegen. „Ich stelle den Menschen bei meiner Tätigkeit in den Mittelpunkt und lasse ihn das immer spüren.“ Seine Makler danken es ihm mit ihrem Erfolg.



Seine Vertriebsorganisation betreut Thomas Hofmann durch das Bimi Maklernetzwerk. Bimi? Wofür steht das denn? B wie Bestand, I wie Investment, M wie Maklerbetreuung, I wie Innovation. Aber eigentlich ist Bimi ein Spitzname aus der Kindheit. Der Name ist hängengeblieben und begleitetete seinen Träger bis in die Vorstandsetagen. Bimi alias Thomas Hofmann. Ein bisschen wie die eigene Marke, Bimi eben!