

# „Ich liebe meinen Job“

Sven Hennig, wohnhaft auf der schönen Insel Rügen, ist erfolgreicher Spezialist für die private Krankenversicherung, Berufsunfähigkeit und Altersvorsorge. Hierbei berät der Makler des Monats ausschließlich online und via Telefon. Wie das geht und warum es so attraktiv ist, erklärt er im Interview.

**proVision:** Herzlichen Glückwunsch – können Sie sich vorstellen, warum Sie dieses Mal unser Makler der Ausgabe sind?

**Sven Hennig:** Gute Frage, ich denke, wohl darum, weil ich immer noch mit einer etwas „anderen Art“ der Beratung unterwegs bin als viele meiner Kollegen. Auch wenn etliche Trainer und Berater meinen, Online-Beratung sei das A und O der Beratung, denn hierdurch entfällt die persönliche Beratung inklusive Hin- und Herfahren. So einfach, wie damit suggeriert wird, ist es nicht. Beispielsweise sind mehr als 70 Prozent der (bei mir) anfragenden Kunden und nahezu 100 Prozent derer, die ich dann auch berate, Arbeitnehmer über der JAEG. Besonders sie sind

um fachliche Defizite zu überspielen.“ Herr Hennig, wie schaffen Sie es denn, trockene Bedingungswerke bedarfsorientiert rüberzubringen, ohne dass der Kunde „überladen“ wird?

**Hennig:** Ganz einfach: Ich liebe meinen Job und ich glaube, das spürt auch der Kunde, denn dies ist eine Eigenschaft, die man nicht spielen kann, getreu dem Motto „I do what I love, and I’ve never worked a day in my life. What I love to do is not work.“

**proVision:** Seit wann „lieben“ Sie Ihren Job?

**Hennig:** Nachdem ich 1996 in der Ausschließlichkeit angefangen hatte, entschied ich mich schließlich im Jahr 2000 für den Maklerjob. Der Weg zur Online-/Telefonberatung war dann

eher Zufall. Anfang 2000 kaufte ich bei Finanzscout einen Datensatz für 67,50 DM. Der damaligen Kundin, sie wohnte 300 Kilometer entfernt, bot ich

wie gewohnt eine persönliche Beratung bei ihr zu Hause an. Zunächst schickte ich ihr aber umfassende Informationen – schön zu einem Buch gebunden – per Post. Beim darauffolgenden Telefonat meinte meine Kundin, sie habe alles gelesen und sich schon viele Fragen aufgeschrieben, die wir nun gleich am Telefon besprechen könnten. Meine erste Telefonberatung war geboren. Wenig später wählte ich meine Datensätze beim Kauf vor allem so aus, dass die Kunden mehr als 500 Kilometer

entfernt wohnten – so dass sie kein persönliches Gespräch wünschten. Eine Erfolgsgeschichte, denn meinen letzten Kunden habe ich im Jahr 2000 zu einer Beratung besucht, seither keinen mehr zu einer Vor-Ort-Beratung.

**proVision:** Wie viel Prozent Ihres Umsatzes akquirieren Sie aktuell online?

**Hennig:** Ganz klar: 100 Prozent. Die eine Hälfte durch Empfehlungen, die andere über Google. Die potenziellen Kunden gelangen zunächst auf meine Website – getreu dem Motto „Lies erst mal auf online-pkv.de und fülle den Fragebogen aus. Alles Weitere besprechen wir dann im persönlichen Telefongespräch.“ Die klassische Vor-Ort-Beratung ist hierdurch nicht nötig. Aus dem Grunde habe ich auch hier, auf Rügen, keinen Kunden. Ebenso keinen in Mecklenburg-Vorpommern und fast keinen in den neuen Bundesländern, was aber viel mit der Einkommensstruktur zu tun hat. Da ich nahezu keine Selbstständigen und Beamten im Bestand habe, ist (fast) alles in den alten Bundesländern angesiedelt. Fragen dennoch Beamte oder Selbstständige bei mir an, leite ich die Kontakte in vertrauensvolle Hände von drei Kollegen, die auch sonst eine Reihe meiner Anfragen bekommen, da es allein für mich nicht zu schaffen wäre.

**proVision:** Auf online-pkv.de informieren Sie zudem in Ihrem Blog sehr detailliert über Fach- und Branchenthemen. Wann und warum haben Sie damit angefangen?

**Hennig:** Mit dem Bloggen war es fast wie mit den Datensätzen. Die Internetseite ist von einer Visitenkarte zur Info-Plattform gewachsen. Irgendwann

“ I do what I love, and I’ve never worked a day in my life. What I love to do is not work. “

ausgesprochen dankbar für jegliche Art von Informationen zu Leistungen, Einschränkungen und Hintergründen der Gesellschaften und Tarife oder aber zu Tücken im Schutz oder in der Absicherung. Einfach nur ein bisschen Online-Beratung geht da nicht.

**proVision:** Ein Kunde schrieb einmal über Sie: „Beraten wird hier mit Fachkenntnis und Liebe zum Detail und nicht mit irgendwelchen Verkaufsstrategien wie zum Beispiel dem Versuch, einen auf ‚gut Kumpel‘ zu machen,



hatte ich es einfach satt, jedem Kunden wiederholend Grundlagen zu erklären, und habe die Informationen auf der Seite zur Verfügung gestellt. So entstanden mein Leitfaden, Fragebögen zur PKV und BU, Infos und dergleichen. Der Blog selbst ist (in etwas abgewandelter Form) seit 2005 online. Zuerst war es ein kleiner News-Bereich, wo ich aktuelle Themen aufgegriffen habe und Hinweise gab, später dann wurden die Beiträge ausführlicher und gingen mehr in die Tiefe – dabei lege ich gerne den Finger in die Wunde. Weiter entstanden Kommentare zu Tarifeinführungen, Hinweise und Besprechungen zu Urteilen. Aktuell finden sich monatlich mehr als 40.000 Besucher auf der Website und im Blog, darunter neue, aber auch viele meiner Kunden, die die Entwicklungen und Neuerungen verfolgen möchten.

**proVision:** Sogar blau-direkt-Partner können hiervon profitieren. Wie kam es dazu?

**Hennig:** (lacht) Das „ergab“ sich. Oliver Pradetto fragte irgendwann einmal, ob die Kommentare exklusiv für meine Website sind oder ob sie auch den Partnern von blau direkt zur Verfügung gestellt werden können. Da mir das Schreiben viel Spaß macht und ich gerne auch Kollegen informiere beziehungsweise zeigen möchte, wo es lohnt, genau hinzuschauen, bot sich das an. Seither bekommt blau direkt Informationen aus meinen Kommentaren zu neuen Tarifen oder vermeintlichen Zeitschriftentests und gibt sie an die Partner weiter.

**proVision:** Bei den vielen Stunden im Netz: Bleibt da noch Zeit für Hobbys?

**Hennig:** In der Tat bin ich (außer im Schlaf) immer online. Nicht weil ich es muss, sondern weil es mir Spaß macht. Es stört mich nicht, einem anfragenden Kunden auch um 23 Uhr noch von der Couch mit einem Zweizeiler zu antworten oder Twitter und Facebook zu verfolgen. Das hat weniger etwas mit „Ich muss jetzt noch arbeiten“, sondern vielmehr mit „Mir macht das Spaß und ich treffe Freunde“ zu tun. Ansonsten genieße ich vor allem die Zeit mit meinen Kindern. Gerade weil ich online und überall (wo es ein Telefon gibt) arbeiten kann, bin ich zudem mindestens das halbe Jahr in der Welt unterwegs und liebe gutes Reisen. Wer darüber lesen will, dem empfehle ich meinen privaten Blog. Unter svenblogt.de finden sich Reiseberichte, Hotel- und Airline-Tests und Tipps rund um das Reisen.

