

Intern

# Hand in Hand

Der geprüfte Anlage- und Vermögensberater Manfred Irmeler berichtet im Gespräch mit poolworld über seinen Werdegang und die Zusammenarbeit mit maxpool.

**poolworld:** Wie sind Sie Anlage- und Vermögensberater geworden?

**Irmeler:** Ich habe 1985 meine Karriere wie die meisten in diesem Bereich begonnen. Während meiner Bundeswehrzeit wurde ich von einem Bekannten auf einen Nebenjob angesprochen. Dies stellte sich dann als Strukturvertrieb im Versicherungsbereich heraus. Das Thema faszinierte mich, aber der Erfolg blieb aus.

Also begann ich tiefer in die Materie einzusteigen. Ebenfalls noch während meiner Bundeswehrzeit begann ich mit dem Fernstudium, das ich 1988 mit dem Diplom als geprüfter Anlage- und Vermögensberater abschloss. Im gleichen Jahr machte ich mich selbstständig mit noch weniger Erfolg - 23 Jahre jung und kein Kundenstamm!

**poolworld:** Sicherlich keine leichte Zeit. Was haben Sie getan?

**Irmeler:** Ich hielt an meinem Traum fest: Verkaufe dich nicht an eine Gesellschaft, der Kunde braucht unabhängige Beratung! Anfang der 90er Jahre gründete ich die Firma UniFinanz GmbH, wobei der Name Uni für unabhängig, neutral und individuell steht. Ende 1994 schloss sich ein Exbanker als freier Partner meiner Idee der unabhängigen Beratung an. Dieser kam aus dem Finanzierungsbereich. Somit war der Weg vorgegeben, das Finanzierungsgeschäft zu forcieren. Der Versicherungs- und Anlagebereich wurde immer mehr zum Abfallprodukt - allerdings zu einem sehr lukrativen!

**poolworld:** Wie kamen Sie darauf, mit einem Maklerpool zusammenzuarbeiten?

**Irmeler:** Im Laufe der Zeit erkannten immer mehr Immobilienmakler und



*Unterhalte dich mit erfolgreichen Leuten, du bekommst kostenlos die wertvollsten Informationen!*

Manfred Irmeler

Fertighausverkäufer, dass mit einem unabhängigen Finanzier an der Seite mehr Geschäft zu machen ist. Allerdings mussten wir dann erkennen, dass wir nicht mehr mit 20 verschiedenen Versicherungsgesellschaften eine Geschäftsbeziehung unterhalten können. Über einen Bekannten wurden wir auf maxpool aufmerksam.

**poolworld:** Wie sieht Ihre Zusammenarbeit mit maxpool aus?

**Irmeler:** Anfangs eher skeptisch nutzte ich maxpool nur als Nebengeschäft. Zufällig wurde ich von einem anderen maxpool-Partner auf die Morgen & Morgen BU Vergleichssoftware aufmerksam gemacht, das war gleichzeitig die Initialzündung! Mit diesem Vergleichsprogramm schreibe ich fast jeden Kunden auf, die Umsätze sind dieses Jahr ganz automatisch gewachsen! Das wäre aber nicht passiert, wenn ich nicht meinem Motto treu geblieben wäre: Un-

terhalte dich mit erfolgreichen Leuten, du bekommst kostenlos die wertvollsten Informationen!

**poolworld:** Was schätzen Sie besonders an maxpool?

**Irmeler:** Dank maxpool kann ich mich auf das Wesentliche konzentrieren: Beratung und Verkauf! Der Online-Zugriff auf kostenlose Vergleichsprogramme und die sofortige Umsetzung durch den Antragsdownload geben mir die nötige Zeit für meine eigentlichen Aufgaben, die durch VVR und VVG nicht weniger werden. Diese Zeitersparnis ist unbezahlbar! Ein großes Lob verdient das freundliche maxpool-Team, das jederzeit sehr kompetent weiterhilft!

**poolworld:** Wie sieht Ihr Alltagsgeschäft heute aus?

**Irmeler:** Ich unterhalte seit 1994 ein Büro im ersten Stock zusammen mit meinem Partner. Dieser widmet sich allerdings ausschließlich dem Thema Fi-

nanzierung. Unser Kundenstamm dürfte mittlerweile bei weit über 1500 sein. Eine bestimmte Zielgruppe haben wir nicht, wir ergänzen uns fachlich so gut, dass wir alle Bereiche gut abdecken können. Das wissen unsere Kunden zu schätzen!

**poolworld:** Wie wichtig ist das Thema Weiterbildung für Sie?

**Irmeler:** In der heutigen schnelllebigen Zeit ist Weiterbildung in jedem Beruf die Grundlage jeglichen Erfolgs. Kein Kunde braucht eine Versicherung. Der Kunde braucht aber zum Beispiel eine sozialversicherungsrechtliche Beurteilung für mitarbeitende Angehörige. Oder er benötigt ein Zeitwertkonto für den Vorruhestand. Ein anderes Beispiel ist der Vierhundert-Euro-Jobber, der eine Altersversorgung braucht. Diese Bedürfnisse können dann unter anderem über eine Versicherung geschlossen werden. Stillstand bedeutet Rückschritt!

**poolworld:** Was ist Ihr Erfolgsrezept?

**Irmeler:** Ich habe drei Erfolgsrezepte, an die ich mich halte. Erstens: unabhängige Beratung. Diese kann aber nur gewährleistet werden, wenn der Makler auch finanziell absolut unabhängig ist! Ein Tipp an jeden Verkäufer: Vor dem Kauf eines

### zur Person

<b>Ausbildung</b>	Diplom als geprüfter Anlage- und Vermögensberater
<b>Firma</b>	UniFinanz GmbH
<b>Standort</b>	Mengen, Baden-Württemberg
<b>maxpool-Highlight</b>	BU-Vergleichssoftware Morgen & Morgen

maxpool-Partner seit Mai 2005



Bildunterschrift wird noch eingefügt. Bildunterschrift wird noch eingefügt.

Luxusautos erst einmal hohe Liquiditätsreserven schaffen, es arbeitet sich viel leichter und der Kunde merkt, dass der Umsatz nicht unbedingt benötigt wird! Zweitens: offen sein für Neues. Neue Chancen schon im Ansatz erkennen und mit den Leuten darüber sprechen - woher sollen die es denn sonst wissen? Drittens: Mein Beruf ist mein Hobby. Ständige Weiterbildung durch Fachlektüre auch in den Bereichen Steuer, Sozialversicherung, Arbeitsrecht und so weiter ist enorm wichtig. Es tun sich riesige Geschäftsfelder auf!