

„Stammtisch to Go“

Torsten Jasper, Gründer vom Makler-und-Vermittler-Podcast, über das Zuhören und Branchenthemen abseits des Mainstreams

Interview: David Gorr

DER VERMITTLER: Wie sind Sie auf die Idee mit dem Podcast gekommen und wer ist im Team dabei? Wollten Sie einfach dem Boom in Deutschland folgen? Podcasts werden ja immer beliebter hierzulande.

TORSTEN JASPER: Den Makler-und-Vermittler-Podcast gibt es bereits seit 2017. Wir waren seinerzeit der erste Podcast, der sich ausschließlich auf B2B-Ebene an Finanzberater aller Art richtete und sind weiterhin der einzige seiner Art der von einem Makler und einem Vermittler für unsere Kolleginnen und Kollegen gemacht ist. Alle weiteren Formate in diesem Bereich werden von Gesellschaften oder Presseorganen betrieben und bereichern die Podcast-Landschaft so um weitere Aspekte, ohne sich mit unserem weiterhin einzigartigen Format zu überschneiden. Anfangs war ich als Gründer allein und mittlerweile ist mein Co-Moderator Nicolas Vogt sowie eine Mitarbeiterin für die technische Abwicklung mit an Bord. Die Idee entstand, wie jede gute Idee, aus einem eigenen Bedarf heraus. Mehrmals im Monat befinde ich mich für rund drei Stunden am Stück im Auto und höre dabei sehr gern Podcasts. Irgendwann kam das Bedürfnis auf einen Podcast zu Themen rund um meinen konkreten Arbeitsbereich zu hören. Im Jahr 2017 war hierzu noch nichts zu finden. Es gab vereinzelt Podcasts zum Thema Geldanlage. Diese richteten sich jedoch vorwiegend an Endverbraucher. Ein B2B Format speziell für Makler und Vermittler konnte ich nicht finden. Nach einigen Monaten gedanklicher Vorbereitung habe ich im Dezember 2017 mit dem Makler-und-Vermittler-Podcast gestartet.

Wie kommen die Podcasts an? Gibt es eine durchschnittliche Zahl bei der Streams/Downloads? Welcher Beitrag wurde am meisten bislang geklickt?

Wir erreichen derzeit bis zu 7.500 Aufrufe pro Monat mit



Torsten Jasper, Gründer und Vermittler: „Die Idee entstand, wie jede gute Idee, aus einem eigenen Bedarf heraus.“

steigender Tendenz. Die drei erfolgreichsten Folgen sind: #54 Erfolgreich mit Honorarberatung - Der Sieger vom Jungmak-

ler-Award 2019 berichtet, #18 Bestandsübernahme und Digitalisierung - Interview mit Patrick Hamacher, #38 Wer ist besser für den Kunden? Ein Versicherungsmakler oder ein Versicherungsvertreter? Zudem erreichen uns immer mehr Anfragen von Versicherern. Auch sie haben den Mehrwert dieses Mediums erkannt und nutzen die Chance der Aufmerksamkeit von teilweise bis zu 60 Minuten. In unseren Interviews haben die Versicherer die Gelegenheit neutral moderiert, abseits des Mainstreams und außerhalb von den Vorgaben diverser Vergleichsrechner über Ihre Produktbesonderheiten zu sprechen.

Wie kommen Sie auf die Themen und die Gesprächspartner? Ist das mit einem großen Aufwand verbunden oder entsteht das spontan?

Anfangs kamen die Gesprächspartner über unser eigenes Netzwerk, das wir uns über viele Jahre aufgebaut haben. Mittlerweile bekommen wir zusätzlich aktive Anfragen oder Hinweise aus der Hörerschaft zu möglichen Themen oder Gästen. Der Aufwand ist je nach Thema verschieden. Bei den Interviews mit Kolleginnen und Kollegen zu deren Geschäftsmodellen fällt es uns am leichtesten. Nach einer gründlichen Recherche zur Person haben wir im Interview bis zu 60 Minuten Zeit alle Fragen zu stellen, die uns wirklich brennend interessieren. Nach Angaben einiger Hörer ist genau das der Punkt, der unseren Podcast so beliebt macht. Wir nennen unseren Podcast übrigens auch gern den „Stammtisch to Go“. Jeder kennt diese Gespräche beim Maklerfrühstück oder nach einer Messe abends an der Bar, bei denen man sich ausschweifend und inspirierend mit Kolleginnen und Kollegen unterhält. Nicht selten sind dies die Momente, bei denen der echte Mehrwert eines Events für den einzelnen entsteht

Haben Sie denn noch Zeit für Ihre Haupttätigkeit als Vermittler? Oder verdienen Sie inzwischen mit dem Podcast.

Auch für die Tätigkeit als Makler habe ich mittlerweile eine Mitarbeiterin, die mir einen großen Teil der Arbeit abnimmt. Zusätzlich nutze ich die Software und Tools eines Maklerpools. Beides zusammen ermöglicht es mir, mich rein auf die Beratungs- und Akquise-Gespräche zu konzentrieren. Den Hauptteil meiner Arbeitszeit widme ich jedoch meinem Projekt bei der Apella AG. Dort leite ich ein Team aus fünf Personen und bin für das Vertriebsmarketing sowie den Onboarding Prozess neuer Geschäftspartner zuständig. Den Partnern des Pools stehe ich auch als strategischer Berater zur Seite und gebe mein Wissen aus der eigenen Praxis sowie diversen Interviews und Fallstudien weiter.

Was glauben Sie was Vermittlern am meisten Sorgen bereitet? Auch aus ihrer Erfahrung als Vermittler.

Provisionsdeckel oder das Image der Branche sind gegebene Umstände, an denen kurzfristig niemand allein etwas ändern kann. Ich halte die Initiativen, die sich mit diesen Themen beschäftigen für hochgradig sinnvoll, doch der einzelne Vermittler sollte sich an diesen Themen nicht zu sehr aufreiben. Im Bereich der Digitalisierung sollte selbstverständlich jeder Makler und Vermittler den Anspruch entwickeln am Zahn der Zeit zu sein. Das gehört heute einfach dazu. Meiner Ansicht nach haben viele Vermittler ein Problem, von dem sie selbst gar nichts wissen (wollen). Das Shiny Objekt Syndrom. Also die Sucht nach Neuem. Getrieben vom permanenten Informationsüberfluss durch diverse Webinare und Social Media geht der Fokus aufs Wesentliche verloren. Anstatt sich auf bewährtes zu konzentrieren, wird nach immer neuen Produkten und Tools gesucht, die vermeintlich alles inkl. der Kundengewinnung vereinfachen. Letztendlich hat der (potentielle) Kunde jedoch zwei unveränderte Motive mit einem Vermittler zu sprechen. Er möchte Risiken absichern und Vermögen aufbauen

Mit welchen Maßnahmen kann man die Sorgen und Probleme der Vermittler lösen?

Die Verbraucher, also Kunden und Interessenten sind aus meiner Sicht in zwei Hauptgruppen einzuteilen. Diejenigen, die selbst aufwendig im Netz recherchieren und nach dem vermeintlich besten Preis-/Leistungsverhältnis suchen und diejenigen, die dem Rat eines Beraters/Vermittlers Ihres Vertrauens folgen. Die Präsenz bei dieser Personengruppe, die auf den Rat eines Beraters zählt, sowie die Beziehungen zu diesen Personen halte ich für das Wesentliche, auf das sich Makler und Vermittler heutzutage konzentrieren sollten. Die meisten unserer Interviewgäste zeichnen sich dadurch aus, dass sie sich teilweise über Jahre eine eigene Zielgruppe aufgebaut haben, für die sie nun Ansprechpartner Nr. 1 geworden sind. Wer zukünftig erfolgreich und auskommend in unserer Branche agieren möchte, sollte sich also damit beschäftigen, wie er sich als Experte positioniert und für seine Zielgruppe sichtbar oder hörbar wird. Denn auch dafür eignet sich ein Podcast hervorragend. Wer dazu Fragen hat, darf sich gern bei mir melden. Ab 2021 bieten wir für unsere Hörer und Follower in Form einer Workation die Plattform sich unter Gleichgesinnten zu all diesen Themen auszutauschen. Aus dem Stammtisch to Go wird dann für 4-5 Tage ein echtes Treffen, bei dem ein intensiver Austausch auf Augenhöhe stattfinden wird. Ohne Ablenkungen des Alltags an einem schönen erholsamen Ort. Infos hierzu gibt es auf Anfrage oder im Podcast.

gorr@vww.de