

„Unser Erfolg basiert auf mehreren Bausteinen“

INTERVIEW MIT TOBIAS TOBISCH, INHABER DER TOBIAS TOBISCH
VERSICHERUNGSMAKLER GMBH & CO. KG

Im Rahmen des Wettbewerbs „Unternehmer-Ass“ werden jedes Jahr Vermittlerbetriebe für herausragende Leistungen prämiert. AssCompact hat mit dem Gold-Gewinner des Unternehmer-Ass 2024 in der Kategorie Makler, Tobias Tobisch, über die Auszeichnung und sein Geschäftsmodell gesprochen.



Tobias Tobisch hat sich auf die Beratung rund um das Arbeiten in der Schweiz spezialisiert.

Herr Tobisch, herzlichen Glückwunsch zum Gewinn beim Award Unternehmer-Ass 2024. Was bedeutet die Auszeichnung für Sie?

Vielen Dank! Es ist eine große Ehre und ein unglaublich motivierendes Moment, als Deutschlands bester Versicherungsmakler ausgezeichnet zu werden. Diese Ehrung ist für mich nicht nur ein persönlicher Meilenstein, sondern auch ein Beweis dafür, dass Leidenschaft, Mut, Engagement und Fachwissen in unserer Branche den entscheidenden Unterschied machen können.

Mein Ziel war es immer, meine Kundinnen und Kunden nicht nur optimal abzusichern, sondern sie partnerschaftlich zu begleiten und in allen Lebenslagen zu unterstützen. Diese Auszeichnung ist ein Ansporn, weiterhin innovative Lösungen zu entwickeln, transparente Beratung zu bieten und dabei stets die höchsten Qualitätsstandards zu verfolgen.

Ein großer Dank geht auch an mein Team. Ohne ihre Unterstützung und die gemeinsamen Herausforderungen wäre dieser Erfolg nicht möglich gewesen. Diese Auszeichnung markiert für mich keinen Endpunkt, sondern einen weiteren Schritt, die Branche aktiv mitzugestalten und Mehrwert zu schaffen. Ich freue mich auf die kommenden Herausforderungen und Chancen.

Mit welchen Leistungen konnten Sie denn die Jury überzeugen?

Das ist natürlich schwer genau zu sagen, aber ich denke, unser Erfolg basiert auf mehreren Bausteinen. Einerseits spielen unsere automatisierten Prozesse und Workflows eine große Rolle. Sie sorgen für eine reibungslose Abwicklung und erstklassigen Service. Andererseits war unser Auftritt im Mai letztes Jahr im ZDF sicherlich ein Highlight, das unsere Expertise und Innovationskraft unterstrichen hat.

Ein weiterer wichtiger Faktor ist unsere interaktive Wissensplattform für das Arbeiten in der Schweiz – die erste ihrer Art. Sie bietet umfassende Informationen und ermöglicht Grenzgängern, sich rund um die Uhr online zu informieren. Diese Kombination aus Innovation, Fachwissen und Kundenservice hat die Jury sicher beeindruckt.

Wie würden Sie Ihr Geschäftsmodell und Ihre Strategie beschreiben?

Mein Geschäftsmodell ist klar fokussiert: die Beratung rund um das Arbeiten in der Schweiz. Mit der Plattform arbeiten-schweiz.de bieten wir eine zentrale Anlaufstelle für alle, die den Schritt über die Grenze wagen wollen.

Unsere Strategie basiert auf der Kombination von Information, Beratung und praktischer Unterstützung. Wir helfen bei wichtigen Fragen zu Sozialversicherungen, Wohnsitzentscheidungen und Krankenversiche-

rungen. Dabei erklären wir komplexe Themen verständlich und bieten maßgeschneiderte Lösungen an. Ziel ist es, unseren Kunden den Wechsel so einfach und sicher wie möglich zu gestalten.

Welchen besonderen Absicherungsbedarf haben denn Grenzgänger?

Grenzgänger stehen vor speziellen Herausforderungen, besonders bei der Krankenversicherung. Hier gibt es drei Optionen, zwischen denen innerhalb von drei Monaten nach Arbeitsbeginn gewählt werden muss. Verpasst man diese Frist, ist die Entscheidung unumkehrbar und kann zu finanziellen Nachteilen führen.

Unsere Beratung hilft, die richtige Wahl zu treffen und potenzielle Lücken, z.B. im Pflegebereich, durch Zusatzversicherungen aus Deutschland zu schließen. Ein weiteres Thema ist die dritte Säule in der Schweiz – eine Art Altersvorsorge, die Steuervorteile bietet. Hier arbeiten wir eng mit Steuerberatern zusammen, um individuelle Lösungen zu entwickeln.

Werfen wir einen näheren Blick auf Ihr Unternehmen. Wie sind Sie denn personell aufgestellt?

Wir sind „klein, aber fein“ aufgestellt. Unser Team besteht aus zwei Innendienstmitarbeitern und zwei Beratern. Wir setzen auf eine klare Trennung zwischen Innendienst und Beratung, um maximale Effizienz zu gewährleisten.

Der Innendienst sorgt für die Organisation, Vorqualifizierung von Anfragen und Terminvereinbarungen, sodass die Berater sich auf die individuelle Betreuung konzentrieren können. Diese Struktur ermöglicht uns, hochqualitativen Service und maßgeschneiderte Lösungen anzubieten.

Welche Veränderungen oder Schwerpunkte stehen bei Ihnen 2025 an?

Für 2025 haben wir große Pläne. Ein Fokus liegt auf dem Ausbau unserer Social-Media-Kanäle, um noch mehr Menschen zu erreichen und gezielt zu informieren. Darüber hinaus wollen wir unsere digitale Krankenversicherungsplattform stärker etablieren. Diese Plattform bietet rund um die Uhr Beratung und Angebote – ein echter Gamechanger.

Auch die Automatisierung interner Prozesse bleibt ein zentrales Thema, um unseren Kundenservice weiter zu optimieren. Unser Ziel ist es, die erste Anlaufstelle für alle Fragen rund um das Arbeiten in der Schweiz zu sein.

Der Award will zur weiteren Entwicklung bzw. Professionalisierung in der Vermittlerbranche beitragen. Inwieweit lässt sich die Auszeichnung nutzen, um das Berufsbild zu schärfen?

Die Auszeichnung setzt ein klares Zeichen für Professionalität und Qualität in der Versicherungsbranche.

Sie unterstreicht, dass exzellente Beratung und innovative Ansätze honoriert werden.

Für Kunden bietet sie eine Orientierungshilfe, da Auszeichnungen Vertrauen schaffen, und immer mehr Kunden nach Bewertungen schauen. Gleichzeitig sehe ich es als Verpflichtung, weiterhin neue Standards zu setzen und die Branche mit frischen Ideen voranzubringen.

Welche Impulse konnten Sie aus dem Wettbewerb mitnehmen?

Der Wettbewerb hat uns wertvolle Anregungen gegeben, vor allem durch das Feedback der Jury und die Vernetzung mit Branchenkollegen. Besonders freue ich mich auf das noch anstehende Coaching durch das Institut Ritter, das sicher weitere spannende Impulse liefern wird.

Zum Abschluss noch ein Blick in die Zukunft: Worin sehen Sie denn die größten Herausforderungen für Makler in den kommenden Jahren?

Zwei große Herausforderungen sehe ich: die Automatisierung und der Fachkräftemangel. Moderne Technologien bieten Chancen, aber erfordern auch hohe Investitionen und Anpassungen. Anpassungen

kosten viel Zeit für Planung und Umsetzung.

Hier würde ich mir künftig von den Versicherungsgesellschaften wünschen, dass Maklerbetreuer mehr als Berater und Coach zur Seite stehen, und ggf. über Budgets verfügen, damit gemeinsam sinnvoll investiert werden kann. Gleichzeitig bleibt die Suche nach qualifizierten Mitarbeitern ein zentrales Thema. Qualifizierte Mitarbeiter sind das Fundament für exzellente Beratung und langfristigen Erfolg.

Die Balance zwischen digitalem Fortschritt und persönlicher Beratung wird entscheidend sein. Kunden erwarten heute beides: Online-Informationen rund um die Uhr und individuelle Beratung. Wer beides bietet, wird langfristig erfolgreich sein oder bleiben. •

Über den Award „Unternehmer-Ass“

Der Award wird seit 2006 jährlich vergeben – in den Kategorien Maklerunternehmen und Exklusivorganisation. Die Initiatoren des Wettbewerbs – der BVK, AssCompact, das Versicherungsmagazin und das Institut Ritter – möchten mit dem Preis zur weiteren Professionalisierung der Branche beitragen. Weitere Informationen gibt es auf der Website unternehmerass.de.