

Carsten Worch's historie om hvorfor han blev forsikringsmægler:

Jeg havde været assurandør i mange år før jeg valgte at blive selvstændig forsikringsmægler. Jeg er oprindeligt uddannet assurandør hos Baltica, men har arbejdet både hos Danica og Tønder Bank som erhvervs- og liv assurandør.

Det jeg oplevede som assurandør var en stigende fokusering på nysalg og mersalg, det var sjældent at det blev honoreret, at man forsøgte at servicere og holde på sine kunder. Jeg oplevede også at se ældre assurandører blive "pisket" rundt i manegen af yngre salgschefer. Og kan tydelig huske hvordan jeg tænkte: "Det håber jeg ikke vil ske for mig, men hvad det gik jo godt, jeg lå langt over salgsmål og det ville jeg blive ved med, håber jeg"

En dag i 2008 fik jeg en snak med Erik Steger hos BHM-Vest og fik øjnene op for hvad forsikringsmæglerbranchen var og hvordan den fungerede.

Det jeg fandt tiltalende var muligheden for selvstændighed. Der var ingen geografiske begrænsninger, eller opdeling i segmenter, ingen overordnede salgsmål og det var muligt at servicere kunderne i et omfang som jeg fandt passende og få honorering for det. Da det samtidig var tid for mig at komme videre fra Tønder Bank, valgte jeg at hoppe ud i det.

Det første år var hårdt, jeg var bundet af konkurrenceklausul på gamle kunder og måtte starte på ny, men jeg fik hurtigt fat i en del nye kunder, takket være en effektiv phoner hos BHM-Vest, og en god kollega. Jeg fik snart opbygget min egen forretning og efter et år, var også flere af mine tidligere kunder friske på at blive mæglerbetjente. Jeg fik gennemført uddannelsen på forsikringsakademiet og efter et par år blev jeg godkendt som forsikringsmægler.

Når jeg i dag ser tilbage, var det den helt rigtige beslutning jeg tog. At være forsikringsmægler er at være herre i eget hus. Du vælger selv størrelsen på din forretning, du vælger selv hvor mange møder du vil holde og hvornår, du styrer selv hvor meget du vil fokusere på ny- og mersalg og kunderne ser dig i højere grad som en samarbejdspartner i stil med en revisor, end de ser dig som en sælger. Når det sammenholdes med indtjeningsmulighederne, kan det ikke blive bedre.

Da jeg fik mulighed for at starte eget mæglerhus op sammen med Steffan Steger var min tanke også at det skulle være et hus der tilbød at ordne flere af de praktiske ting for de tilknyttede mæglere, såsom policeadministration, fakturering etc., ligesom det skulle være et hus, hvor der var mulighed for erfaringsudveksling mellem mæglere. Men det skulle ikke være et hus der bandt mæglerne, derfor er en aftale med DFM også således skruet sammen, at du altid kan tage dine kunder og forlade mæglerhuset, uden nogen binding, hvilket er ganske unikt for mæglerhuse i dag.

Såfremt at du har fået lyst til at vide mere om hvordan det fungerer at være forsikringsmægler, er du altid velkommen til at kontakte mig.

Med venlig hilsen

Carsten Worch