

# Mit wem hast du es eigentlich zu tun?

Es ist immer schwierig einen Termin zu buchen, bei jemandem, den man gar nicht kennt. Deshalb möchte ich mich dir kurz vorstellen.  
Ich freu mich auf unser persönliches Kennenlernen.

## Das bin ich!

Hey, ich bin Thomas Wellmann, Anfang 30, verheiratet und Papa vom wilden Ole.



---

## Versicherung ja, aber nur was man braucht

Also machte ich mich wieder selbstständig mit dem Ziel, meinen Kunden das zu bieten, was sie wirklich brauchen und ihnen einen entspannten Ruhezustand zu gewährleisten. Aber auch über das ganze Leben gut und sinnvoll versichert zu sein.

---



## Wie bin ich?

Auch hier kann ich nur von den Aussagen meiner Kunden und Mitarbeiterinnen zurückgreifen: transparent, empathisch, zuverlässig, guter Zuhörer und ehrlich. Überzeug dich einfach selbst.

### VORSTELLUNG

## 01



## Ich verkaufe nichts, von dem ich nicht überzeugt bin

Meine erste Ausbildung zum Bankkaufmann habe ich abgebrochen, weil ich älteren Personen einen Bausparvertrag verkaufen sollte. Es folgte meine erste Selbstständigkeit und eine Ausbildung zum Industriekaufmann. Danach kam ich zu einem Vertrieb für Finanz- und Versicherungsprodukte. Auch hier gab es einen gewissen Druck, bestimmte Produkte zu verkaufen.

---

### DER WEG

## 02

### NUR WICHTIGES

## 03



### GENAUS SO

## 04

## Wie bin ich als Chef?

Am besten ist dies über ein Beispiel zu erklären. Wir hatten ein Meeting. Meine Frage war: Was wünscht ihr euch für 2021?

Die Antwort: Arbeiten im Büro und mehr Zeit mit dem Chef. Keine Rede von mehr Geld oder so. Ich denke, ich mache als Chef alles richtig.

---

### EHRlich

## 05

