

11.04.2016 | Vertrieb

## Spezialberater Heilberufe: Auf den Zahn gefühlt

Tassilo Pollmeier hat sich auf die Finanzberatung von Ärzten und Zahnärzten spezialisiert. Da er seine Kunden sehr gut kennt, kann er sie nicht nur in Anlagefragen optimal beraten, sondern auch den einen oder anderen Kontakt zu Kollegen vermitteln.



Tassilo Pollmeier, Geschäftsführer der Finanzberatung Proadvice 360°:  
"Die Spezialisierung lag für mich auf der Hand."

Der Blick über die Dächer der Kölner Südstadt ist auch an einem grauen Februarmorgen recht beeindruckend. In seinem Büro in der fünften Etage eines Krankenhauses sitzt Tassilo Pollmeier am Schreibtisch und berichtet von seiner Tätigkeit als Finanzberater. "Wir betreuen auch einige Bundesligafußballer", sagt der Gründer und Geschäftsführer der Finanzberatung Proadvice 360°. Die edlen Geschäftsräume seines Unternehmens besuchen allerdings hauptsächlich Ärzte und Zahnärzte.

"Sich auf die Beratung von Zahnmedizinern zu spezialisieren, lag für mich auf der Hand", sagt Pollmeier. Weil in seinem Freundes- und Familienkreis mehrere Zahnärzte vertreten sind, ist er mit dieser Berufsgruppe eng verbunden. "Da auch meine Frau Zahnmedizinerin ist, bin ich mit den spezifischen ökonomischen Themen persönlich vertraut", erklärt er.

### Das richtige Gesamtpaket schnüren

Nach seiner Ausbildung zum Versicherungskaufmann spezialisierte er sich auf die Beratung von Firmenkunden und Selbstständigen. Mit Gewerbe-Policen kennt er sich daher aus. Nachdem er für verschiedene Versicherer tätig war, gründete er 2013 das Unternehmen Proadvice 360°. Er berät seine Kunden über die Absicherung ihrer Praxis ebenso wie in der Geldanlage. Oft beginnt eine neue Kundenbeziehung bei den komplexen Policen, die Zahnärzte und Ärzte benötigen. Schnürt Pollmeier das richtige Gesamtpaket, dann wünschen sich die neuen Klienten oft auch Unterstützung bei den privaten Finanzen.

Pollmeier selbst verkauft nichts, sondern berät im Investmentbereich ausschließlich auf Honorarbasis. "Ich erkläre zunächst, wie Kapitalanlage grundsätzlich funktioniert und schaue mir dann die gesamte finanzielle Ist-Situation an", sagt er. Erst danach entwickelt er eine ganzheitliche Anlagestrategie. Seine Devise heißt: "Ganz oder gar nicht." Nur die Allround-Betreuung erscheint ihm

sinnvoll. "Nur so kann ich die Kunden richtig kennenlernen und erfahren, was sie außer Versicherungen und Geldanlage gerade so umtreibt", sagt er.

### **Echte Vorteile**

Auf diese Weise hat er auch schon öfter einen Arzt oder Zahnarzt, der in den Ruhestand gehen wollte, mit einem jungen Kollegen zusammengebracht, der nach einer Praxis suchte. "Zum Schluss waren beide glücklich und ich auch", sagt Pollmeier. Denn dass diese Kunden ihn weiterempfehlen, steht fest. "So funktioniert gute Betreuung, das sind die echten Vorteile, wenn man sich auf spezielle Zielgruppen fokussiert", sagt der Berater. (am)

---

***Welche Pluspunkte es Beratern bringen kann, sich auf bestimmte Zielgruppen zu spezialisieren, lesen Sie in der Heftausgabe 1/2016 von FONDS professionell, die Anfang April erschienen ist.***