

„Wir sind ins Risiko gegangen, ohne zu wissen, ob das alles funktioniert“

INTERVIEW MIT CHRISTOF MOISSL, SELBSTSTÄNDIGER VERSICHERUNGSMAKLER

Im letzten Sommer hat Christof Moissl (moissl.info) AssCompact im Interview erzählt, wie er nach einer „Mid Work Crisis“ seine Tätigkeit als angestellter Makler aufgab und fortan mit seiner Familie im Wohnmobil arbeitet und lebt. Nun wollte AssCompact wissen, wie es ihm seither ergangen ist und ob er seinen Traum, als Makler im Wohnmobil durch die Welt zu reisen, weiterleben kann.



Christof und Bianca Moissl reisen als Maklerunternehmen im Wohnmobil durch Europa.

Herr Moissl, unser erstes Interview hatten wir im August 2024. Was hat sich bei Ihnen seitdem verändert?

Wir erhielten nach Erscheinen des ersten Interviews Einladungen zu Podcasts, eine Kooperationsanfrage der Campingfreunde von OCC und gründeten im November 2024 unseren neuen Geschäftszweig: Coaching „Digitales Arbeiten für Versicherungsvermittler“. Das positive Feedback von Kollegen, die ebenfalls mobil arbeiten möchten, zeigte sich in konkreten Fragen zur Umsetzung. Aktuell unterstützen wir einen Kollegen aus der Ausschließlichkeit dabei, sein digitales Set-up zu finden, um mit seiner Familie längere Zeit in Ungarn zu leben und dort zu arbeiten. Ein weiterer Kunde erhält Beratung zur passenden Fahrzeugwahl und Technik für seinen ersten Businesscamper.

2024 war geprägt von Ausprobieren, Unsicherheiten und dem Aufbau erster Routinen. Wir sind ins Risiko gegangen, ohne zu wissen, ob das alles funktioniert. 2025 profitieren wir bereits von gesammelten Erfahrungen, steigern das Tempo und sehen tolle Entwicklungen bei Umsatz und Ertrag – eine zusätzliche Motivation und Bestätigung unseres Weges.

„Irgendwie schön, dass sich die alte und neue Vertriebswelt sinnvoll ergänzen ...“

Gibt es nach einem weiteren halben Jahr im Wohnmobil wieder neue Learnings und vielleicht auch typische Fehler, die man (trotzdem) macht?

Unser Hauptfehler: zu schnell und im Dunkeln reisen. Wenn wir zu schnell reisen, geht zu viel Zeit für die Organisation des Alltags und die Fahrt drauf – Hektik kommt auf. Unser „bester“ Fehler 2024: Anfahrt von Galizien nach Barcelona. Übermotiviert am zweiten Anreisetag bei schönstem Wetter und toller Musik verkündet Pilot Christof Moissl der restlichen Crew, dass die geplante Zwischenübernachtung nicht notwendig sei und die Moissls heute noch Barcelona

erreichen werden. Blöd, dass bei der Ankunft um 19 Uhr der Campingplatz unerwartet voll war. Auf der Suche nach einer Parkmöglichkeit für eine Nacht am Flughafen machte der bereits stark ermüdete Fahrer, also ich, einen gravierenden Abbiegefehler und so fanden wir uns kurzerhand mit unserem 12,5-Meter-Gespann auf der Express-Abholspur am Terminal 1 wieder – das nur für Taxis und Pkw ausgelegt ist! Vorbei an engen Pylonen und vielen ungläubigen Zuschauern kamen wir komplett schweißgebadet endlich heraus, fuhren dann zur Strafe noch 35 km im Dunkeln weiter zu einem freien

Stellplatz, um dort übernachten zu können. Daher Learning 1: Auch wenn es gut läuft, wird ab 15 Uhr nach einem Übernachtungsplatz gesucht.

Learning 2: Für Vollzeitreisende im Camper gibt es eine Community mit monatlichen Zoom-Stammtischen und regem Austausch auf der Camp&Work-Plattform. Als Sahnetüpfelchen trafen wir einige Mitglieder vor Ort auf der CMT-Messe in Stuttgart.

Learning 3: Ein 100% digitales Büro und Vollzeitreisen schließen Vor-Ort-Termine nicht aus. Im Kerngeschäft entstand unser bester Umsatz durch klassische Empfehlungen aus dem Kundenbestand.

Wie steht es mit weiteren erwähnenswerten Entwicklungen und Entdeckungen?

Im Business: Gemeinsam mit einer Kollegin arbeiten wir an einem Webinar: „Erfolgreich sichtbar & 100% digital – Dein Weg zum modernen Versicherungsbusiness“. Stephanie Wisgott, Expertin für digitales Marketing, übernimmt den Part „Erfolgreich sichtbar“ und zeigt, wie man sich in den sozialen Medien authentisch positioniert. Ich decke „100% digitales Büro“ ab, basierend auf unserer papierlosen und ortsunabhängigen Arbeitsweise als Vollzeitreisende. Unser Angebot richtet sich an alle Kollegen, die sich mehr Flexibilität bei Zeit und Aufenthaltsort wünschen – ohne ihr ganzes Leben umzukrempeln. Ein digitales Büro macht hier aus einem „Muss“ ein „Kann“.

Und privat: Wir planen den Kauf eines VW Bulli, um mehr Arbeitsfläche und einen Raum für Videocalls sowie Podcast-Aufnahmen zu schaffen. Zudem nutzen wir den Bulli als unser Alltagsauto für Ausflüge und Einkäufe. Dank zusätzlicher Solar- und Batteriekapazität gewinnen wir mehr Unabhängigkeit – aktuell sind wir hier noch eingeschränkt. Künftig reisen wir also mit Wohnmobil, Wohnwagen und VW Bus.

Wie erleben Sie derzeit die Community der „Mobile Professionals“, vor allem auch die, die Sie persönlich kennengelernt haben?

Unserer Kenntnis nach gibt es in der Versicherungsbranche kaum eine Community für mobiles Arbeiten – das wollen wir ändern. Auf der DKM 2025 sind wir auf alle Fälle mit unserem Camper dabei, um uns weiter zu vernetzen. Mobile Professionals gibt es aber ja in vielen Branchen. Wir haben Freelancer aus der virtuellen Assistenz, dem Marketing, der Programmierung und Buchautoren kennengelernt – sogar Pflegekräfte, die an verschiedenen Orten arbeiten. Selbst eine Beamtin haben wir getroffen, die sich für zwei Jahre einen Remote-Job-Deal ausgehandelt hat.

Wie darf man sich denn einen ganz „normalen“ Arbeitstag im Wohnmobil bei Ihnen vorstellen?

Ich starte meist um 8:30 Uhr am Laptop, organisiere die Tagesaufgaben und erledige so viel wie möglich. Meine Frau steigt um 10 Uhr ein und bereitet den Brunch vor. Ab 10:30 Uhr beginnen die Kundengespräche. Mehrmals

pro Woche steht in der Mittagspause eine Sporteinheit an – zuletzt oft Fußball-Zirkeltraining. Nachmittags erledige ich mit unserem Sohn Innendienstvorgänge. Abends dann schließen wir meist gegen 19 Uhr den Laptop. Bei Telefonaten oder Videocalls kann es auch mal 21 Uhr werden.

Haben Sie auch Ihr Business-Modell und Ihre Zielgruppe noch weiter angepasst?

In den letzten Monaten haben wir die Vorteile der digitalen Beratungs- und Vertriebswelt gezielt mit den Stärken der klassischen Arbeitsweise kombiniert. Unser idealer Weg scheint eine Mischung aus 80 bis 90% digitalem Arbeiten und flexiblen Vor-Ort-Beratungen nach Bedarf zu sein. Unser Fokus bleibt auf Ärzten – hier starten wir eine Kooperation mit einem auf Mediziner spezialisierten Steuerbüro. Gleichzeitig haben wir auch angehende Privatiers, Gewerbekunden, digitale Nomaden und Camping-Fans beraten. Diese Vielfalt sorgt für eine stabile Mischung im Kundenbestand und macht uns ganz einfach jede Menge Spaß!

Welche Rolle spielt bei Ihnen KI? Nutzen Sie sie und hilft sie Ihnen, z. B. bei der Skalierung?

Die KI hilft uns vor allem, administrative Prozesse zu beschleunigen, da sie in unserem Maklerverwaltungsprogramm Professional Works steckt und die Funktionen dort laufend erweitert werden. In der Buchhaltung genießen wir ebenfalls die Vorzüge der KI. Für Texte nutzen wir KI für den gezielten Feinschliff, wobei wir oft nur Teile davon übernehmen, um in unserem eigenen Sprachstil zu bleiben. Für unser Kerngeschäft haben sich als effektivste Marketing- und Werbeinstrumente die aktive Kontaktpflege, Aufbau eigener Netzwerke und die Weiterempfehlung gezeigt. Irgendwie schön, dass sich die alte und neue Vertriebswelt sinnvoll ergänzen ...

Im letzten Interview haben Sie auch von Ihren Plänen für den Winter erzählt. Wo haben Sie ihn tatsächlich verbracht? Und wo soll es noch hingehen?

Herbst und Winter verbrachten wir in Spanien, vor allem in Barcelona, sowie in Frankreich, verknüpft mit Flugreisen nach Deutschland. Aktuell genießen wir die Gegend um Valencia. Bis Juni 2025 geht es weiter nach Portugal, bevor wir Richtung Deutschland reisen, um den TÜV zu erledigen und unseren Sommerurlaub dort zu verbringen. Nach dem Caravan-Salon Ende August und der DKM Ende Oktober planen wir, Norwegen mit seinen Polarlichtern zu erkunden. Wo wir den Winter 2025/26 verbringen, lassen wir noch offen – langweilig wird es auf jeden Fall nicht! •

„2024 war geprägt von Ausprobieren, Unsicherheiten und dem Aufbau erster Routinen.“

