



Touristik-Know-how trifft Versicherungswelt: Warum die HanseMerkur für Branchenprofis so attraktiv ist

Die Touristik ist ein eigenes Biotop. Wer einmal in ihr Fuß gefasst hat, bleibt ihr meist verbunden – selbst dann, wenn sich der berufliche Weg verändert. Genau das zeigt sich bei der HanseMerkur besonders deutlich. Viele Mitarbeitende, die heute im Reisevertrieb oder in angrenzenden Bereichen arbeiten, kommen ursprünglich aus Reisebüros, von Airlines oder aus Veranstalterstrukturen. Für sie ist der Wechsel zu einem Reiseversicherer kein Abschied von der Touristik, sondern vielmehr ein Perspektivwechsel innerhalb derselben Welt – mit der Möglichkeit, ihre Erfahrung in einem stabilen Umfeld weiterzuentwickeln.

[Johannes Ganser](#), Vorstand Kooperations- und Reisevertrieb bei der HanseMerkur, war selbst viele Jahre in der Airline-Branche tätig, bevor er in die Versicherungswelt wechselte. Seine eigene Laufbahn zeigt, dass touristische Kompetenz und Versicherungswelt nicht nur kompatibel sind, sondern sich gegenseitig stärken. Die Nähe zur Touristik, die ihm immer besonders wichtig war, empfindet er bis heute als großen Vorteil seines Jobs. „Ich wollte mich damals weiterentwickeln, ohne die Touristik hinter mir zu lassen – genau das ermöglicht mir die HanseMerkur bis heute. Die Nähe zur Branche ist weiterhin spürbar, gleichzeitig bieten sich hier ganz neue Perspektiven“, so Ganser.

Wenn Vertrautes auf Neues trifft

Wer zur HanseMerkur kommt, findet ein Umfeld, das touristische Erfahrung nicht nur schätzt, sondern aktiv nutzt – und weiterhin so vielfältig ist wie die Branche selbst. Touristikerinnen und Touristiker bringen viel Leidenschaft und ein tiefes Verständnis für Kundinnen und Kunden mit. Beides ist ein echter Erfolgsfaktor im Reisevertrieb und prägt die Zusammenarbeit im Team. Gleichzeitig bietet die HanseMerkur etwas, das in der Touristik nicht immer selbstverständlich ist: Stabilität und langfristige Perspektiven. Die Aufgabenfelder sind breit, die Entwicklungsmöglichkeiten vielfältig – und sie entstehen nicht zuletzt durch das kontinuierliche Wachstum des Unternehmens. In ihrem Kernmarkt Deutschland ist die HanseMerkur in der Reiseversicherung Marktführer.

Damit der Einstieg gelingt, investiert die HanseMerkur gezielt in Qualifizierung. Von intensivem Onboarding über fachliche Crashkurse bis hin zu E-Learnings und externen Trainings: Die Angebote sind darauf ausgelegt, touristisches Wissen zu bewahren und gleichzeitig neue Inhalte zugänglich zu machen. So entsteht ein Umfeld, in dem Touristik-Fachkräfte ihre Stärken einbringen und sich gleichzeitig weiterentwickeln können.

Im Gespräch mit touristik aktuell

Das Fachmedium *touristik aktuell* hat das Thema aufgegriffen und mit Johannes Ganser über Karrierewege, Quereinstiegsmöglichkeiten und die Rolle touristischer Erfahrung im Reiseversicherungsumfeld gesprochen. Das vollständige Interview ist in [Ausgabe 12/26](#) vom 22. Juni 2026 erschienen. Eine Online-Zusammenfassung finden Sie unter [Hanse Merkur: Warum sich ein Quereinstieg lohnt](#).

- Header Newsroom Julia.png: HanseMerkur | Briana Tozour / Unsplash