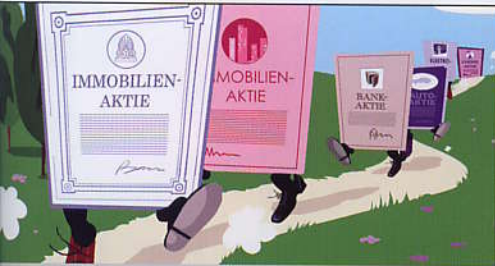


Cash. Immobilien
Versicherungen
Investmentfonds
Geschlossene Fonds
Mezzanine-Kapital
Berater/Vertriebe
Recht & Steuern

Cash.

DAS KAPITALANLAGE-MAGAZIN



■ Immo-Aktien: Warum sie den Markt schlagen

■ Rürup- und Riester-Renten: Wie Vater Staat fördert

■ Geschlossene Fonds: Rendite aus dem Ausland

Das letzte Risiko...



...Berufsunfähigkeit: Drei von vier Arbeitnehmern haben sich nicht abgesichert.

Was Sie wissen müssen, die besten Policen

Ab Seite 54



■ Neuer Trend: Profitieren vom Klimawandel



■ Zertifikate: Knock-out nach dem Marktabsturz



■ Interview: Das planen die HDI-Gerling-Manager



Foto: Shutterstock

Rechenttraining

Hören Sie endlich auf zu warten

Die Kunden haben ein Recht auf Abschluss – dieser Lieblingsausdruck von mir sagt am besten aus, was die Aufgabe eines Finanzdienstleisters ist: Die Kunden so beraten, dass diese abschließen wollen. Vermögen ist Zeit mal Geld mal Ertrag. Wenn Kunden behaupten: „Wir haben derzeit kein Geld“ oder „wir können nur wenig sparen“, dann ist dieses Argument erst Recht die Begründung dafür, wieso ein Finanzdienstleister bis zum Abschluss arbeiten muss.

Wenn Kunden über wenig Geld verfügen, wird es umso wichtiger, die beiden anderen Faktoren, also Zeit und Ertrag zu nutzen. Das ist die Voraussetzung für den Zustand Erfolg. Wenn ich in meinen Seminaren und Trainings Finanzdienstleister frage: „Mit wie vielen eurer Freunde, Bekannten und Verwandten habt Ihr in den letzten Jahren ernsthaft und mit Ruhe über das Thema Altersvorsorge gesprochen?“, bleiben die Hände fast immer unten.

Miserable „Freundes-Quote“

„Mit Freunden mache ich keine Geschäfte“ oder „Ich trenne Beruf und Privatleben“, so lauten zwei der häufigsten Antworten. Das ist dummes Zeug – sehr dummes Zeug.

Ich will dies anhand eines Beispiels erklären: Angenommen, ein Arzt wäre einer der besten Herzspezialisten weltweit. Bislang hat er jedem seiner Pa-

tientinnen und Patienten helfen können. Und angenommen, er geht zu einem Familientreffen. Was wird passieren? Nach kurzer Zeit werden sich viele Menschen um diesen Arzt-Profi versammeln und ihm zuhören. Und er wird seinen Freunden, Bekannten und Verwandten Dinge sagen wie: „Wenn ihr jemals etwas auf dem Herzen habt, ruft mich an. Ich stehe euch selbstverständlich zur Seite.“

Was ist der Unterschied zwischen diesem Arzt, von dem nach wenigen Minuten alle Freunde, Bekannte und Verwandten wissen, dass er ein Profi ist und dem Finanzdienstleister, der sich eher versteckt, als Freunden, Bekannten, Verwandten zu sagen: „Wenn ihr je eine Frage zum Thema Altersvorsorge und Vermögensaufbau habt, ruft mich an. Ich bin einer der Besten und ich bin für euch da, wenn ihr mich braucht.“

Die Botschaft lautet: Vielen Finanzdienstleistern fehlt es an Stolz und wirklicher Leidenschaft für den Beruf. Vielen fehlt es darüber hinaus an Kompetenz, an rechnerischer und sprachlicher Fähigkeit. Das Ergebnis: Sie wollen sich bei ihren Freunden, Bekannten und Verwandten nicht blamieren. Also sagen sie am besten gar nichts.

Nehmen wir an, da gibt es einen Finanzdienstleister, der sich nach dem Lesen dieses Beitrags denkt: „Gut, ich werde jetzt auf meine Freunde zugehen.“ Gedacht, getan. Der Finanz-

dienstleister spricht den ersten Freund an, den er trifft.

Dieser Freund hat nun die im folgenden dargestellte Frage, bei der gilt: Beantworten Sie die Frage selbst in der vorgegebenen Zeit von 90 Sekunden. Wenn Sie nach 90 Sekunden immer noch nach der Lösung suchen oder nicht wissen, welches Softwaremodul zur Beantwortung geeignet ist, sind Sie offensichtlich ein FinanzRater®.

Sind Sie ein FinanzRater®?

Dann gilt: Ändern Sie blitzartig diesen Zustand. Wenn Sie dagegen die Frage des fiktiven Freundes beantworten können und das auch noch in 90 Sekunden, gilt: Ich gratuliere Ihnen, Sie sind offensichtlich Finanzberater.

Nun zur Frage. Ihr Freund sagt: „Das ist gut, dass du mit mir über die Vorsorge sprechen willst. Ich habe da eigene Vorstellungen. Ich will zu Beginn meiner Rentenzeit richtig viel Geld im Monat haben, danach kann es alle drei Jahre ein bisschen weniger werden. Da ich sehr hoch anfangen werde, ist das in Ordnung. Konkret: Ich will über 30 Jahre bei einem angenommenen Anlagezins von vier Prozent effektiv zu Beginn monatlich 14.000 Euro entnehmen, dann alle drei Jahre dynamisiert mit minus acht Prozent. Szusagen eine abnehmende Rente. Kannst du mir sagen, wie viel Geld ich zu Beginn der Rentenzeit brauche – vor Steuern?“

Die Zeit, liebe Leserin, lieber Leser, läuft. 90 Sekunden bis zur Wahrheit. Ein Hinweis: Die Lösung folgt im Laufe des weiteren Textes. Die Botschaft lautet: Finanzdienstleister müssen aufhören zu warten. Ich erlebe viele „Warte-Varianten“. So warten die einen viele Jahre, bis sie die Kunden auf die amtliche Renteninformation als Verkaufshilfe Nummer Eins ansprechen.

Die anderen warten wiederum viele Jahre, bis sie Freunde, Bekannte, den eigenen Bruder oder die Schwester auf die notwendige Altersvorsorge und konkrete Zahlen ansprechen.

Wiederum andere beraten recht erfolgreich und warten seit Jahren auf den richtigen Zeitpunkt, ab dem sie mit Kunden über Empfehlungen sprechen (wollen). Noch andere warten mit der Investition in eine zusätzliche Ausbildung, in ein zusätzliches Training oder auch mal in ein persönliches Coaching.

Was Warten kostet...

Dann gibt es solche, die warten sogar Jahre, bis sie mal wieder ein Buch zum Thema Verkauf erwerben. Die nächsten schließlich warten eine lange Zeit, bis sie mit Kunden über das Pflegefallrisiko sprechen. Machen Sie es anders. Die entscheidende Botschaft lautet: Aufhören zu warten. Jetzt.

Dazu kommt, dass dieses Warten alle nur Geld kostet. Den Finanzverkäufer, die Kunden, das Finanzdienstleistungsunternehmen. Niemand verdient, wenn Finanzverkäufer warten. Alle verlieren. Ein Beispiel: Da gibt es einen Kunden, der muss zur Altersvorsorge

gemäß seiner Wünsche und Vorstellungen 400.000 Euro ansparen. Der Kunde ist 42 Jahre jung und will mit 60 Jahren das aktive Erwerbsleben beenden. Dafür müsste er monatlich bei einem effektiven Zins von sechs Prozent 1.050 Euro sparen und anlegen.

Wenn der Finanzverkäufer wartet und diesen Kunden etwa erst in drei Jahren besucht, liegt die notwendige Investition bereits bei 1.400 Euro. Und in vier Jahren sind es monatlich 1.550 Euro. Selbst dann, wenn in vier Jahren der Kunde in unserem Beispiel auf eine dynamische Sparform umsteigt, um die Anfangsrate niedrig zu halten, sind es bei einer Dynamik von sechs Prozent und jährlicher Anpassung immer noch stolze rund 1.100 Euro zu Beginn und immerhin 2.320 Euro im letzten Jahr.

Was allerdings je nach Einkommen nicht mehr möglich ist. Hätte der Kunde dagegen bereits mit 32 Jahren zu sparen begonnen, wären es rund 470 Euro im Monat gewesen. Und wenn dies zu viel gewesen wäre, bei oben genannter Dynamik jedes Jahr eine Anfangsrate von 240 Euro und im letzten Jahr dann 1.160 Euro. Die Botschaft lautet: Warten kostet – wie zu Beginn geschrieben – nur Geld.

„Ich spreche es an...“

Vor einiger Zeit, an einem Abend in einem Hotel nach einem meiner Trainings, saß ich noch einen Moment in der Lobby und ließ den Tag in Gedanken vorbeiziehen. Neben mir saßen ein jüngerer und ein etwas älterer Mann aus meiner Trainingsgruppe in ihren Clubsesseln und unterhielten sich. Da ich sehr dicht bei beiden saß, hörte ich zwangsläufig das eine oder andere.

So hörte ich, wie der junge Mann den Älteren fragte: „Wie machen Sie das? Sie sind einer der Besten in Ihrer Unternehmung. Mit den Abschlüssen hinsichtlich der Altersvorsorge liegen Sie seit Jahren in den Top Ten. Alle sprechen von Ihnen. Alle sagen, Sie hätten es wirklich drauf. Ich frage mich die ganze Zeit: Was genau machen Sie anders als ich? Was ist der entscheidende Unterschied, der den Unterschied ausmacht? Was muss ich tun, um Ihre Erfolge zu haben?“

Der Ältere hatte gut zugehört, trank einen Schluck, lehnte sich zurück und erwiderte: „Ich spreche es an.“ Das war alles. Das war das ganze Geheimnis dieses über Jahre erfolgreichen Finanzverkäufers einer alteingesessenen Versicherungsgesellschaft. Es war das kürzeste Verkaufstraining, an dem ich je teilgenommen hatte. Es war das „Ich-spreche-es-an-Verkaufstraining“. Mein Rat: Sprechen Sie die Themen ebenfalls

an. Immer. Tag für Tag. Sprechen Sie jeden, den Sie treffen, auf die Renteninformation an. Ich garantiere Ihnen: Die Hälfte der Menschen, mit denen Sie sprechen, wurde noch nie ausführlich und intensiv zu allen Zahlen aus der amtlichen Renteninformation beraten. Alles was Sie tun müssen ist: Sprechen Sie es an. Immer.

Die „stumpfe Säge“ schärfen

Ein Spaziergänger traf im Wald auf einen Mann, der sich bemühte, einen Baumstamm zu zersägen. „Was machen Sie da?“, fragte er. „Das sehen Sie doch, ich säge.“ „Das sehe ich in der Tat. Doch wieso sehen Sie so erschöpft aus?“ Der Mann mit der Säge sprach: „Ich säge seit sechs Stunden und bin völlig erschöpft. Das ist harte Arbeit, unglaublich harte Arbeit.“

Da meinte der Spaziergänger: „Machen Sie doch eine Pause. Ich helfe Ihnen. Wir beide schärfen die Säge. Ich helfe Ihnen dabei. Ich kenne mich aus. Sie machen mit. Ich auch.“ Der Mann im Wald entgegnete: „Ich habe keine Zeit, die Säge zu schärfen. Und noch weniger Zeit habe ich, mit Ihnen gemeinsam meine Säge zu schärfen. Ich bin zu sehr mit dem Sägen beschäftigt.“

Die Moral von der Geschichte: Schärfen Sie Ihre Vorgehensweise als Finanzdienstleister. Trainieren Sie Ihre rechnerische, fachliche und sprachliche Kompetenz. Dann legen Sie mit geschärftem Werkzeug los. Ob Ihr eigenes Training, ob das Ansprechen von Empfehlungen, ob das Ansprechen von Kunden, ob das Akquirieren potenzieller neuer Kunden. Und hören Sie auf zu warten. Ihre Kunden haben ein Recht auf Abschluss.

Bevor ich es vergesse: Die Lösung zur oben genannten Testaufgabe lautet: Rund 2,26 Millionen Euro Vermögen zu Rentenbeginn sind notwendig. Hand aufs Verkäuferherz. Wussten Sie's? Wenn nein, gilt auch dort: Ändern Sie jetzt diesen Zustand.

Das heißt: Hören Sie auch hinsichtlich Ihrer rechnerischen Kompetenz auf zu warten. Trainieren Sie den mühelosen Umgang mit Zahlen. Immer und immer wieder.

Internet: www.berndkloekner.com

ZUM AUTOR



Bernd W. Klöckner ist Dipl.-Betriebswirt (FH) und Master of Arts. Der Urheber des Bernd W. Klöckner® Verkaufs- und Rechentrainings ist gefragter Trainer und Autor von 40 Büchern.