

Rechenttraining

Rechnen statt raten

Die EU-Vermittlerrichtlinie bedeutet: Qualifikation ist jetzt Pflicht. Rechnerische Kompetenz wird zum Muss. Für veränderungswillige und qualifizierte Finanzdienstleister ergeben sich großartige Chancen.

Die längst fällige Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie in deutsches Recht soll noch in 2006 vollzogen werden. Damit wird zur Regel, wovon viele Kunden ohnehin immer ausgingen, was aber – so die Praxis – nur in den seltensten Fällen wirklich gegeben war: Bedarfsgerechte Ermittlung und Beratungskompetenz.

Das verlangt auch finanzmathematische Beratungskompetenz. Nehmen wir einmal die Fragepflichten: Nach den vorliegenden Entwürfen muss ein Vermittler künftig seine Kunden nach deren Wünschen fragen und den objektiv vorhandenen Bedarf ermitteln. Der reine produkt- und herstellergetriebene Abverkauf von Versicherungen oder anderen Produkten ist also endgültig passé.

Der Kunde hat ein Recht darauf – was wirklich qualifizierte Finanzdienstleister ohnehin schon immer berücksichtigen –, dass er gemäß seinen subjektiven Wünschen und seinem subjektivem Bedarf beraten wird. Das heißt: Ein Versicherungsvertreter, dessen Kunde eine Frage zur Restschuld bei einer Immobilie hat – weil er (der Kunde) eben diese Immobilie bei seiner Alters- und Vorsorgeplanung berücksichtigen will – muss auf diese Fragen antworten können.

Ein Finanzdienstleister, der Fonds zu seinem Hobby gemacht hat und hier über sehr gute Kenntnisse verfügt, muss im Zweifel die Lebensversicherung seiner Kunden und die sich daraus ergebenden Leistungen berechnen können – unabhängig von den Angaben des Versicherers. Und selbst dann, wenn sich einzelne Finanzdienstleister gegen „Qualifikation ist jetzt Pflicht“ wehren, bringt diese Gegenwehr nichts, weil im Rahmen der verlangten Qualifizierung die Kunden selbst dafür sorgen werden, dass sich im Berater-Segment die Spreu vom Weizen trennt.

Testen Sie Ihr Rechenwissen

Sie sind Finanzdienstleister. Sie machen seit vielen Jahren einen guten



Die Bewertung

Bis zu 7 Minuten = Sie sind ein Profi

8 bis 15 Minuten = Eine Veränderung ist notwendig

Mehr als 15 Minuten = Sie sind ein Finanz-Rater®! Ändern Sie sehr, sehr schnell diesen Zustand!

© Copyright der Aufgaben: Bernd W. Klöckner®

Job. Sie wollen auch weiterhin in Fragen der Finanz- und Altersvorsorgeplanung die Nummer Eins als Ansprechpartner für Ihre Kunden sein. Dann prüfen Sie jetzt mit den folgenden Testaufgaben Ihre Qualifikation.

Oder Sie sind Führungskraft in einem Unternehmen oder einer Organisation der Finanzdienstleistungsbranche. Dann nehmen Sie diesen **Cash**-Beitrag, verteilen ihn an ausgewählte Mitarbeiter und bitten um Beantwortung innerhalb der vorgegebenen Zeit. Versuchen Sie zunächst, selbst die Lösung zu finden.

Der Kunde im folgenden Beispielfall ist 39 Jahre jung. Er bittet Sie um einen ersten, groben Überblick über seine Finanzplanung. Er hat zu Beginn lediglich drei Fragen und bittet Sie um Antwort. Auf der Grundlage der Antwort

ten will er dann mit Ihnen weitere Dinge besprechen.

Sind Sie Finanzberater oder Finanz-Rater®? Testen Sie sich selbst:

• Frage 1

Bei einem der bereits abgeschlossenen Fondssparpläne Ihres Kunden hatte er vor fünf Jahren ein Vermögen von 36.135 Euro. Ihr Kunde wechselte damals in einen neuen Fonds, Ausgabeaufschlag 5,5 Prozent sowohl auf das oben genannte Guthaben, mit dem gewechselt wurde, wie auf die regelmäßige Sparrate von 200 Euro. In den letzten fünf Jahren entwickelte sich das Vermögen auf 43.277,21 Euro.

Der Kunde hat einen Profi nachrechnen lassen und kommt auf einen Verlust pro Jahr in diesen letzten fünf Jahren von jährlich effektiv minus 1,2 Prozent per annum. Stimmt diese Angabe des jährlichen Verlustes? Wenn ja, wie wurde gerechnet?

• Frage 2

Ihr Kunde bittet Sie um Mithilfe bei einer Finanzierung, das ist sein Wunsch. Er will den notwendigen, zusätzlichen Sparbedarf erfahren, um das Darlehen

vorzeitig abzulösen. Er hat gelesen, dass Sie aufgrund seiner Wünsche und persönlichen Gegebenheiten seinen Bedarf berechnen (können) müssen. Er will den Stand seiner Finanzierung wissen, wenn er heute in elf Jahren und fünf Monaten aufhört zu arbeiten. Vor einem Tag hat er den neuen Kreditvertrag untergezeichnet: Kreditsumme 130.000 Euro, 5,3 Prozent effektiver Jahreszins, Tilgung 0,5 Prozent.

Wie hoch ist der zusätzliche Tilgungsbetrag, den er bis heute in elf Jahren und fünf Monaten ansparen muss, wenn er wirklich fertig sein will?

• Frage 3

Ihr Kunde ist 34 Jahre alt. Er hat seine Rentenberechnung bekommen. Bei jährlicher Steigerung von 2,5 Prozent ergibt sich eine voraussichtliche Rente von 2.134 Euro.

Berechnen Sie die Rente nach heutiger Kaufkraft entsprechend der Systematik der Deutschen Rentenversicherung für den Fall, dass es drei Jahre Nullrunden gäbe, dann acht Jahre nachgeholte Rentenkürzungen von jährlich 1,5 Prozent, die verbleibende Laufzeit wieder Nullrunden. Bei der

Inflation wählen Sie bitte 3,1658 Prozent jährlich. Zur Auswertung: Sie, die Mitarbeiter Ihres Unternehmens oder Ihrer Organisation haben die Fragen innerhalb der vorgegebenen Zeit von sieben Minuten (siehe Kasten im Bild) beantwortet. Hand auf's Herz: Ging das Ganze mühelos, leicht und locker? Richtig mühelos und locker? Dann gilt: Ich gratuliere Ihnen. Sie sind offensichtlich ein Profi!

Sie hatten dagegen Schwierigkeiten? Die Mitarbeiter Ihres Unternehmens, Ihrer Organisation hatten Schwierigkeiten. Man hat Ihnen auf Nachfrage Dinge gesagt wie „Das kann ich, dafür habe ich jedoch im Moment keine Zeit“ oder „Dafür habe ich kein Modul“ oder „Das sieht die Software nicht vor“. Dann gilt: Sie befinden sich in einer Kompetenz-Notlage.

Rechenschwächen bekämpfen

Nehmen wir die Frage 3: Die müssen Sie beantworten können. Basta! Das klingt hart. Aber es ist so. Sie wissen: „Feinde“ lassen einen mit den eigenen Schwächen weiter herumlaufen. Freunde dagegen machen Sie auf Schwächen aufmerksam. Ich zeige Ihnen eine Kompetenz-Schwäche. Ich meine es also gut mit Ihnen! Ich bin Ihr Freund. Das ist alles.

Und es bedeutet: Reagieren Sie. Ändern Sie diesen Zustand. Ändern Sie ihn blitzartig. Denken Sie immer daran: Was sich nicht verändert, stirbt.

Auf den Punkt gebracht: Nutzen Sie die Pflicht zur Qualifikation zur Veränderung. Sorgen Sie für rechnerische und kommunikative Kompetenz. Ich meine: Mühelose, spielerische, rechnerische Kompetenz. Werden Sie so zur Nummer Eins in der Wahrnehmung Ihrer Kunden bei allen Geldfragen. Die Konsequenz: Sie haben Erfolg. Das ist alles.

Die Auflösung

Eine Skizze des Rechenwegs und die Auflösung der drei beschriebenen Rechenaufgaben finden Sie unter dem Button „Cash“ auf der Homepage von Bernd. W. Klöckner (siehe unten).

Internet: www.berndkloeckner.com

ZUM AUTOR



Bernd W. Klöckner ist Dipl.-Betriebswirt (FH) und Master of Arts. Der Urheber des Bernd W. Klöckner® Verkauf- und Rechentrainings ist gefragter Trainer und Autor von 38 Büchern.

Cash setzt die Service-Rubrik mit direkt nutzenorientierten aktuellen Themen für Berater und Vermittler fort. Nachfolgend sind die Themen und Autoren der aktuellen Serie bis hin zu **Cash** 1-2/2007 aufgeführt.

DIE THEMEN DER SERIE

AKQUISITION

Klaus-J. Fink

Fünf Dinge werden verkauft –

Die eigene Person, das Produkt, der Preis, das Unternehmen, die Empfehlung (**Cash** 6/2006)

Über Maul-Werker und Kuschei-Calls –

Bericht aus der beruflichen Praxis von Klaus-J. Fink (**Cash** 10/2006)

GESUNDHEIT

Slatco Sterzenbach

Peak Performance im Job –

Wie Sie in entscheidenden Verhandlungen topfit sind (**Cash** 6/2006)

Der bewegte Anlageberater –

Ein Leben im Sauerstoffüberschuss (**Cash** 11/2006)

KARRIEREPLANUNG

Dr. Ronald Wimmer

Was Outperformer auszeichnet –

Die Erfolgsfaktoren außergewöhnlicher Bewerber (**Cash** 9/2006)

Netzwerkpflege als Erfolgsfaktor –

Gutes Networking bringt die eigene Karriere voran (**Cash** 1-2/2007)

RECHENTRAINING

Bernd W. Klöckner

Finanz-Berater statt Finanz-Rater® –

Rechnerische Kompetenz für die Praxis (**Cash** 7-8/2006)

Das Recht auf Abschluss –

Kunden wollen die Wahrheit hören (**Cash** 12/2006)

RECRUITING

Stephan Scharfenorth

Die PISSA-Regel –

Grundlage erfolgreichen Verhandlens (**Cash** 7-8/2006)

Der Überzeugungsprozess –

Gezielte Argumentation statt Bombardement (**Cash** 11/2006)

VERKAUF

Martin Limbeck

Aktiv hinhören und

richtig Fragen stellen –

Bedarfsermittlung und Motivanalyse mit dem Neuen Hardselling (**Cash** 9/2006)

Preis-Wert: Mein Angebot ist seinen

Preis wert –

Das Neue Hardselling im Preisgespräch (**Cash** 12/2006)

ORGANISATIONS-MANAGEMENT

Lothar Seiwert

Life-Leadership® –

Sinnvolles Selbstmanagement für die richtige Balance im Leben (**Cash** 10/2006)

Work-Life-Balance –

Mehr Zeit und weniger Stress (**Cash** 1-2/2007)