



Scott Mather
Interview mit dem
Fondsmanager des
Dit Euro Bond Total Return



Thomas Gerald Foth
Aktuelle Entwicklungen am
Zweitmarkt für britische
Lebensversicherungen



Markus Gunter
Fokussierter Universalanbieter -
Activest agiert auf guter
Ausgangsbasis

05/2004 - Einzelpreis 4,50 Euro - G48695 - www.finanzwelt.de

FINANZWELT

Das Fachmagazin für Finanzdienstleister - Fakten und Ideen für Ihren Erfolg



**In die Zukunft
investieren**

AKTUELL

Leitthema

Second-Hand-Policen - Vom unscheinbaren Nischenprodukt zum Shooting Star

Erfolgsmanagement

Der Shoe Shine Boy - Dienen und Leisten einmal ganz anders

Versicherung

FINANZWELT-AWARD 2004 - Die beste Unfallversicherung

> “Nicht der Kunde ist das Problem”

Bernd W. Klöckner zählt zu den erfolgreichsten Verkaufstrainern im deutschsprachigen Raum. Er gilt als der Rechen-Trainer Nr. 1, ist authentisch, direkt, kommt auf den Punkt. Sein Trainings-System, das 7-Schritte Intervall-Training® vermittelt Souveränität fürs Kundengespräch.

FINANZWELT sprach mit Bernd W. Klöckner über die Situation in der Finanzbranche.



“Für mangelnde Investition in Bildung und Information gibt es nur eine Antwort. Es ist schlichtweg Dummheit!”

“Die Finanzbranche ist auf Jahre gesehen ein gigantischer Wachstumsmarkt.”

FINANZWELT: Wo sehen Sie den größten Schwachpunkt der Finanzbranche?

Klöckner: Viele verstecken sich hinter vermeintlichem (Schein)-Fachwissen. Wer nachbohrt, stellt dann fest, da ist oft nichts als Luft - blablabla... In meinen Seminaren und Trainings, insbesondere beim Verkaufs- und Rechen-Training, erlebe ich immer wieder, dass Teilnehmer Dinge sagen wie „Endlich verstehe ich mal richtig, was ich überhaupt für einen Beruf habe!“ „Jetzt habe ich nun die Sicherheit, wirklich beraten zu können.“ Also: Ein bisschen mehr Ehrlichkeit im Hinblick auf die eigenen gegebenen oder oftmals nicht gegebenen fachlichen oder verkäuferischen Fähigkeiten wäre ein guter Schritt!

FINANZWELT: Warum wird so wenig in fachliches wie verkäuferisches Know-how investiert?

Klöckner: Für mangelnde Investition in Bildung und Information gibt es nur eine Antwort. Es ist schlichtweg Dummheit! Gewinner verkaufen Information! Wer infor-

miert ist, kann souverän auftreten und gewinnen! Wer an Investitionen spart, die Information und Souveränität bringen, handelt dumm!

FINANZWELT: Urteilen Sie da nicht ein bisschen hart?

Klöckner: 98 Prozent mögen mich wegen meiner Direktheit. 2 Prozent mögen mich aus dem selben Grund ganz und gar nicht. Mit dieser Quote lebe ich – frei nach dem Spruch „Everybody’s Darling is everybodys Blödmann“ - und darf damit auch hier ehrlich antworten.

FINANZWELT: Welche weiteren Probleme bei Finanzdienstleistern gibt es aus Ihrer Sicht?

Klöckner: Nicht die Kunden sind das Problem. Die Finanzdienstleister sind es! Damit meine ich: Unsere Kunden wissen längst, was und wie viel gespart werden muss. Wer nicht an die großartigen Chancen dieser Branche glaubt, sind oftmals die Finanzdienstleister.

Da sprechen Finanzdienstleister mit Kunden über einige hun-