

VERKAUFEN

Erfolg = Liebe und Leidenschaft

Bernd W. Klöckner, Bestseller-Autor und Verkaufstrainer der Finanzbranche über die Umsetzung von Erfolgen in die Praxis.



Auf den Punkt gebracht

- Für die nächsten 30 Jahre steht die Konfrontation mit der Rentenarmut im Vordergrund.
- Für die kommenden Jahre hat der Finanzdienstleister einen der schönsten Berufe der Welt.
- In der Finanzbranche mangelt es schlichtweg am ernsthaften Interesse am Kunden.

Beginnen wir mit einigen einfachen und doch wirkungsvollen Zahlen: Die Staatsverschuldung liegt bei rund 1,45 Billionen. Der Schuldendienst schwankt zwischen 38 und 40 Milliarden Euro im Jahr. Selbst dann, wenn es zu einem schnell beginnenden und dann anhaltenden Wirtschaftsboom in Deutschland kommt und ab sofort 70 Milliarden Euro für den Schuldendienst ausgegeben werden könnten, würde es bei einem Schuldzins von durchschnittlich angenommen effektiv 3,5 Prozent rund 36 Jahre dauern,

bis die Schulden auf null zurückgeführt wären. Selbst bei einem Schuldzins von effektiv nur 2,5 Prozent liegt die Tilgungsdauer bei immerhin 30 Jahren.

Die entscheidende Botschaft lautet: Für die nächsten 30 Jahre gilt es, der Rentenarmut ins Gesicht sehen. Wir werden es erleben, dass Freunde, Bekannte und Verwandte in eine Altersarmut stürzen. Damit gilt auch: Für die kommenden Jahre und ein bis zwei Jahrzehnte ist der Beruf des Finanzdienstleisters einer der schönsten Berufe der Welt.

Denn ob Arbeiter, Angestellter, Freiberufler, Beamter: Die heute 20- bis 55-Jährigen müssen ihre Finanzplanung in die eigene Hand nehmen. Die heute 20- bis 55-jährigen müssen mehr zur Seite legen als jemals gedacht. Die Nachfrage steigt also. Dage-

gen wird das Angebot an Finanzberatern sinken. Denn allein durch die Umsetzung der EU-Richtlinie werden einige zehntausend Finanzdienstleister oder noch mehr vom Markt verschwinden. Wer aber den Beruf des Finanzdienstleisters mit Liebe und Leidenschaft lebt und dazu fachliche Kompetenz mit sprachlicher Souveränität verbindet, den erwarten goldene Zeiten.

■ Liebe deine Kunden

In der Finanzbranche mangelt es schlichtweg an einem: an ernsthaftem Interesse am Kunden. Es gibt Gesellschaften, deren Außendienst statistisch gesehen nur zu weniger als fünf Prozent mehr als drei Verträge abgeschlossen hat. Das heißt, dass mal hier, mal dort mit einem Kunden