

## VERKAUFEN

# Traumberuf Finanzdienstleister

Bernd W. Klöckner, Verkaufstrainer, Bestsellerautor und Entwickler des finanzmathematischen Taschenrechners BWK Business® über Zahlen, Fakten, Motivation und den Ausblick für 2007.

**W**er als freier Finanzdienstleister intensiven Kontakt mit seinen Kunden pflegt und auch mal neugierig fragt, erfährt hin und wieder durchaus Spannendes. Wir haben gefragt. Nicht repräsentativ, aber doch rund 250 Kunden. Die Frage: „Wann hatten Sie zuletzt Kontakt mit Ihrem Bankberater hinsichtlich der Themen Altersvorsorge und Rente?“

Das Ergebnis: Rund 15 Prozent hatten diesen Bank-Kontakt in den vergangenen vier Wochen. Weitere rund 35 Prozent in den letzten sechs Monaten. Und die restlichen rund 50 Prozent warten. Dazu kommt: Die meisten Bankkunden vermuten bei Kontaktaufnahme ohnehin nur – ich übertreibe –, Kanonenfutter zu sein. Mit anderen Worten: Die meisten Kunden befürchten, dass sich Bankmitarbeiter nur dann bei ihnen melden, wenn sie im Rahmen ihrer Vorgaben ein Produkt verkaufen wollen. Lösungsorientiert gedacht: Freie Finanzdienstleister haben, wenn Sie Kompetenz mit Beziehungsaufbau kombinieren, hervorragende Chancen.

## ■ Dubiose Methoden

So manche Bank greift angesichts des Umsatzdrucks und Wettbewerbs zu durchaus dubiosen Methoden. So in einem dokumentierten Fall, in dem Bankkunden, die sich Bargeld vom Konto nehmen wollen, am Automaten zunächst die Botschaft gezeigt wird: „Bitte melden Sie sich bei Ihrem Bankberater.“ Anschließend wurde ohne Bargeldbezug die Karte wieder ausgegeben. Zweiter Versuch. Die Kunden er-

halten erneut den Hinweis: „Bitte melden Sie sich bei Ihrem Bankberater.“

Fatal bei dieser zweiten Runde:

Nun wird die Karte einbehalten. Kein Einzelfall, wer anschließend im Falle dieser Bank am Schalter vorsprach, wurde darüber informiert, dass man einmal ein Altersvorsorgegespräch führen wollte und daher auch die Mitteilung erschienen wäre. Gewiss, diese Vorgehensweise ist lediglich ein Beispiel und keineswegs ein repräsentatives Bild.

Dennoch macht es nachdenklich. Mir scheint: Wo heute die Strukturvertriebe auf breiter Front auf Fachwissen und spürbare Kompetenz setzen, greifen manche Bankberater zu „Struki-Methoden“, die es selbst zu den heftigen Strukturvertriebszeiten so nicht gab.

Der Erfolg beginnt im Kopf eines jeden Finanzdienstleisters. Nehmen wir einen Generalagenten XY, der in seinem Bestand über 1.400 Kunden verfügt. Das ist keine Seltenheit. Fatal nur ist: Mit dem kleinsten Teil dieser 1.400 Kunden hat dieser Finanzdienstleister in den vergangenen Jahren ausführlich, kompetent und lösungsorientiert über die Altersvorsorge gesprochen. Bis heute gilt: Im Schnitt haben Finanzdienstleister, hierunter insbesondere auch Einfirmenvertreter und Bankmitarbeiter, mit maximal 20 Prozent ihrer Kunden die amtlichen Renteninformationen durchge-

arbeitet. Wie schlecht die Verkaufsqualitäten in der Finanzbranche zum Teil

sind, lässt der Kommentar

einer Top-Führungskraft

erahnen: „Wir haben

in unserem Unter-

nehmen das Ziel

genannt, dass

überall dort, wo

ein Riester-Ver-

trag abgeschlos-

sen wird, die Mit-

arbeiter so mit dem

jeweiligen Kunden

sprechen, dass dieser

zumindest einen weiteren

Vertrag abschließt.“

Erstens: Dieser Kommentar beweist, wie wenig ernsthaft und kompetent bislang mit den Menschen über die Themen Altersarmut und Rentenlüge gesprochen wird. Zweitens: Dieser Kommentar zeigt, wie groß die tatsächlichen Chancen wären, wenn nicht Vertriebszahlen abgearbeitet, sondern ernsthaft mit den Menschen und deren Bilder zum Thema Armut im Alter umgegangen würde.

## ■ Finanzdienstleister und Altersarmut

Wichtig: Vermögen ist Zeit x Geld x Ertrag. Das war schon immer so und wird immer so sein. Wer beim Ertrag festgelegt ist (beispielsweise Typ „Risikoscheu“ oder „Chancenorientiert“), wer zudem kein oder nur wenig Geld hat, braucht Finanzdienstleister, die mühelos, schnell und locker auf den

### Auf den Punkt gebracht

- Manche Bankberater greifen heute zu „Struki-Methoden“.
- Kunden werden künftig zehn bis 15 Prozent ihres Nettoeinkommens in die Vorsorge investieren müssen.
- Dazu die Kunden fragen, wie sie das sehen.

TESTAUFGABE

# Finanzberater oder Finanzrater

Test-Beispiel Bernd W. Klöckner®: Eine Kundin will ab sofort, beginnend mit 83 Euro im ersten Jahr, in einen Fonds investieren. Gesamtbeitrag im Monat die genannten 83 Euro. Wie hoch werden bei einem Ausgabeaufschlag von 5,65 Prozent und den unten genannten effektiven durchschnittlichen Zinsen des Fonds (Annahme) die jeweiligen Vermögensendstände sein?

Anlagezins (effektiv)	Vermögen nach 36 Jahren
4,36	
5,27	
6,67	
7,89	
8,32	
9,81	
10,93	

Zeit zur Beantwortung: drei Minuten

Auswertung: Sie haben Schwierigkeiten mit dem Berechnen der richtigen Lösungen? Dann, Hand aufs Herz, sind Sie im Zweifel ein Finanzrater®. Ändern Sie diesen Zustand sehr schnell. Das müssen Sie tun.

Punkt bringen können, was hinsichtlich der privaten Altersvorsorge Sinn macht. Viele Finanzdienstleister, allen voran viele Banken und Versicherungen, fördern dabei die Altersarmut. Weil: Wer seinen Kunden suggeriert, er oder sie könne mit 50 oder 100 Euro im Monat eine ausreichende Altersvorsorge aufbauen, lügt.

Beispiel: Eine Kundin, 31 Jahre jung, verdient 1.600 Euro netto im Monat und will etwas für ihre Altersvorsorge tun. Nehmen wir an, der Berater „überredet“ sie zu einem Vertrag von 80 Euro im Monat. Der Berater freut sich zudem: Die Kundin hat einer jährlichen Dynamisierung von fünf Prozent zugestimmt. Laufzeit des Vertrages: 36 Jahre. Die Kundin kalkuliert bereits mit dem Rentenalter von 67 Jahren. Die seitens der Kundin kalkulierte und für realistisch erachtete Rentenzeit: 23 Jahre. Das heißt:

Anlagezins (effektiv)	Vermögen nach 36 Jahren
4 %	164.500
5 %	200.000
6 %	232.300
7 %	279.000
8 %	337.400
9 %	411.000

Je nach erreichtem Vermögen ergibt sich daraus folgende Rentenzahlung (ausgehend von einem effektiven Zins in der Entnahmezeit von vier Prozent):

Vermögen (aus der Tabelle)	Rente/Monat	Rente/Monat (bei Inflation von drei Prozent p. a.)*
164.500	906	675
200.000	1.101	821
232.300	1.279	954
279.000	1.536	1.145
337.400	1.858	1.385
411.000	2.264	1.688
504.000	2.776	2.070

\* Hier ist die Rente zu Beginn ausgewiesen, die in unserem Beispiel entnommen werden kann und die anschließend in den kommenden Jahren der Entnahme, ausgehend von einer Inflation (Annahme) von drei Prozent, kaufkraftmäßig gleich bleibt.

Damit jedoch nicht genug. Im Folgenden ist der Betrag genannt, der – bei unterstellter gleich bleibender Kaufkraft in der Rentenzeit – der heutigen Kaufkraft entspricht (ebenfalls wieder drei Prozent Inflation angenommen).

Vermögen	Rente/Monat
164.500	233
200.000	283
232.300	329
279.000	395
337.400	477
411.000	582
504.000	714

Alle Angaben in Euro, ©Bernd W. Klöckner, Berechnungen mit dem finanzmathematischen Taschenrechner BWK Business, [www.bwk-business.com](http://www.bwk-business.com), [www.berndwκλοeckner.com](http://www.berndwκλοeckner.com)

Ergebnis: Die Kundin hat, wenn sie in der Anlageform eine Mischung aus Sicherheit und Chance wählt, Aussicht auf eine zusätzliche Rente von 233 bis 329 Euro in heutiger Kaufkraft. Investiert sie weiter in Richtung Risiko, sind es entsprechend höhere Beträge. Ausgehend von der gesetzlichen Rente: Im Falle dieser Kundin liegt die Gesamtrente eines Tages bei 1.000 bis 1.100 Euro (bei rund 700 Euro heutiger Kaufkraft). Voraussetzung in diesem Fall ist, dass die Kundin die pro Jahr steigende monatliche Sparrate zahlen kann und will. Ein weiteres Ergebnis: Um eine Rente in etwa gemäß dem heutigen Nettoeinkommen zu erhalten, müsste die Kundin in unserem Beispiel monatlich rund zehn bis 15 Prozent des verfügbaren Nettoeinkommens sparen und investieren; regelmäßig und ohne Aussetzer.

Wer nun als Finanzdienstleister denkt, „zehn bis 15 Prozent des Nettoeinkommens wird keiner meiner Kunden aufwenden“, der begeht einen sehr gefährlichen Irrtum. Die große „Krankheit“ in der Finanzbranche lautet: „Ich weiß, was die anderen tun oder nicht tun werden.“ Richtig wäre: Die Kunden fragen, wie sie das sehen. Und wenn es (Annahme) zehn Kundinnen gäbe, auf die der oben genannte Fall zutreffen würde, gäbe es gewiss zwei dieser zehn Kundinnen, die

### Finanzplanung konkret

Weitergehende Informationen zu den Beiträgen von Bernd W. Klöckner können Sie regelmäßig in „Finanzplanung konkret“ lesen, dem neuen Beratungsbrief für Profis in der Finanzplanung. „Finanzplanung konkret“, herausgegeben von Bernd W. Klöckner, bietet: angewandte Finanzmathematik, praxisorientierte Steuer- und Rechtsinformationen, Know-how und Wissenstransfer für bessere Geschäfte. „Finanzplanung konkret“ erscheint alle zwei Monate neu im Format DIN A4 mit einem Umfang von 16 bis 20 Seiten je Ausgabe. Zusätzlich erscheint ein- bis zweimal im Jahr ein Spezialreport. Den Beratungsbrief gibt es nur beim Finanzplan-Verlag. Er ist nicht im Buchhandel erhältlich. „Finanzplanung konkret“ erschien erstmalig im März 2005. Eine aktuelle Leseprobe dieses Beratungsbriefes im Internet unter: [www.finanzplan-verlag.de](http://www.finanzplan-verlag.de)

Bernd W. Klöckner® ist Diplom-Betriebswirt und studierte Erwachsenenbildung sowie systemisches Management. Der 35fache Erfolgs- und Bestsellerautor ist der Verkaufs- und Rechen-Trainer Deutschlands. Er kreierte den Begriff des FinanzRater®. Der internationale Top-Trainer ist zudem Gründer und Entwickler einer völlig neuen Beratungsmethodik, „Systemisches Verkaufen und lösungsorientierte Beratung®“. Bereits über 35.000 Finanzdienstleister in derzeit acht Ländern, Schwerpunkt hierbei Deutschland, Österreich, die Schweiz und Frankreich, erlebten mit ihm bislang live, wie sich der Verkaufserfolg mit einfachen Hilfsmitteln innerhalb kürzester Zeit drastisch steigern lässt.

Bernd W. Klöckner® legt Wert auf dauerhaften Nutzen. Er trainiert ausschließlich Gruppen bis ca. 16 Teilnehmer und ab drei Trainingstagen bis zu fünf Trainingstagen je Gruppe. Das garantiert effizientes und unmittelbares Umsetzen der Trainingsinhalte. Das durch zahlreiche Referenzen dokumentierte Ergebnis: Umsatzsteigerungen von 100 Prozent und mehr!

Bernd W. Klöckner, KLÖCKNER-INSTITUT, FINANZ-INSTITUT Klöckner KG  
Tel. 0 26 27 / 97 19 -0 • Fax 97 19 16  
[mail@berndwkloeckner.com](mailto:mail@berndwkloeckner.com)  
[www.berndwkloeckner.com](http://www.berndwkloeckner.com)

nichts sparen würden. Wiederum zwei bis drei würden die im Beispiel genannten 80 Euro sparen und dabei bleiben. Und wieder andere würden vermutlich ihre Sparbeiträge erhöhen. Die entscheidende Botschaft lautet: Verkaufen Sie Informationen. Dann überlassen Sie Ihren Kunden die Wahl. Ihre Kunden müssen es selbst entscheiden. Haben Sie als Berater gut gearbeitet, werden Ihre Kunden entscheiden. Das ist alles.

### Das Jahr 2007

In späteren Zeiten wird man von dem Jahr 2007 als einem sehr, sehr guten Markt sprechen. Die EU-Richtlinien sorgen für zusätzliche Kompetenz und Qualität. Immer mehr Unternehmen werden sich eine Akquise-Ruhephase verordnen und einfach zunächst die eigenen Bestandskunden ordentlich besuchen und richtig beraten. Viele Tausend fachlich schwache und verkäuferisch/beraterisch inkompetente Berater werden den Beruf des Finanzdienstleisters aufgeben. Wer aber weiter mit dabei sein wird, der kombiniert die unglaublich guten Chancen aus:

1. verstärkter Bestandsarbeit
2. höherer Lebenserwartung
3. steigendem Renteneintritt und damit verbunden Vorsorgehandlungen bei dennoch früherem Rentenbeginn
4. sinkenden Versorgungsansprüchen der Beamten
5. den Versorgungslücken der Freiberufler. Und setzt die älteste Verkaufswahrheit um, nämlich: „Mach Dir ein paar schöne Stunden und besuche Deine Kunden.“

Denn Finanzdienstleister sein, das bedeutet: Kompetenz und Veränderungsbereitschaft, vorausgesetzt – einen der schönsten und anspruchsvollsten Berufe zu haben. Werden Sie sich dieses Privilegs bewusst. Und dann gilt: Sprechen Sie aus dieser Leidenschaft heraus die Menschen hemmunglos an. Immer und immer wieder. Denn im Zweifel gilt: Zu viel gespart hat noch keiner.



### Das Bernd W. Klöckner® Rentenspiel

Das Bernd W. Klöckner® Rentenspiel ist ein besonderes, neu entwickeltes, urheberrechtlich und markenrechtlich geschütztes Geldspiel. Wirkungsvoll und sofort in der Praxis umsetzbar als eine haptische Verkaufs- und Beratungshilfe der besonderen Art. Weil: Für Sie als Verkäufer und Berater ist es eine Verkaufs- und Beratungshilfe für die Kunden. Das Geschenk für Ihre Kunden, weil sie es als Beratungshilfe behalten können.

Mit dieser einzigartigen, ebenso einfachen wie wirkungsvollen Verkaufshilfe in Form eines Rentenspiels können Sie ein Geschenk mit einer für jeden Kunden wichtigen, sofort verstehbaren Botschaft kombinieren. Ihre Kunden werden ein gutes Gefühl haben, wenn sie sich mit diesem Rentenspiel die finanzielle Situation für die Zukunft aufgezeigt haben. Ein gutes Gefühl deswegen, weil sie reagieren können. Dieses Bernd W. Klöckner® Rentenspiel ist eine kleine Investition mit großer Wirkung. Bestellungen im Shop unter: [www.berndwkloeckner.com](http://www.berndwkloeckner.com) (Preise gestaffelt – je nach bestellter Stückzahl).