

VERKAUFEN

Eldorado für Finanzdienstleister

Das Jahr 2006 läuft. Die Umsatz-Uhr tickt. Auch die Umsetzung der EU-Vermittler-Richtlinie kommt näher. Der Verkaufs- und Kommunikationstrainer Bernd W. Klöckner mit Überlegungen für Gewinner und Möglichkeitsdenker.

Eldorado? Das kommt aus dem Spanischen und bedeutet so viel wie „Der Goldene“. Ursprünglich galt die Bezeichnung einem Mann. Dann wurde daraus ein sagenhaftes Goldland irgendwo im Innern des nördlichen Südamerika. Wo liegt nun der Zusammenhang zwischen diesem Goldland und der EU-Richtlinie? Wo ist die Verbindung zum einzelnen Finanzberater? Und wo sind die großartigen Chancen, um von einem Berater-Eldorado zu sprechen? Die EU-Vermittler-Richtlinie: Wann genau die Umsetzung erfolgen wird, ist unklar. Dass sie kommen wird, ist jedoch gewiss. Und plötzlich tun sich ganze Kompetenzgräben auf. So manchem Vertriebsvorstand wird plötzlich bewusst, was an Kompetenzzuwachs auf Seiten seiner Vertriebsmannschaft noch alles geschehen muss. Der Verbraucherschutz soll verbessert werden und, und ...

Und ob Autoversicherung oder Lebensversicherung: Für jede Sparte entwickeln Versicherer fleißig Beratungsbögen, die der Berater vor Ort im Sinne des neuen Rechts ausfüllen muss. Dabei gilt: Der Kunde kann wählen. Entweder werden die Beratungsergebnisse mündlich festgehalten. Oder schriftlich, was im Haftungsfall aus Dokumentationsgründen zweckmäßiger ist. Nehmen wir ein konkretes Beispiel: Da werden in Gesellschaften bereits jetzt vielfach Formblätter erarbeitet, mittels derer beispielsweise ein Kapital- und Vermögensstatus aufgenommen werden kann.

■ Finanzmathematische Kompetenz

In den Gremien zur Erarbeitung dieser Formblätter sitzen – verständlich, verständlich – Versicherungsprofis mit allen damit verbundenen Nachteilen hinsichtlich so manches Tunnelblicks wie gleich beschrieben. Folgender Fall: Da nimmt ein EU-Richtlinien-konformer Berater in absehbarer Zeit mit einem entsprechenden Dokumentationsformular auf, dass der Kunde eine Fondspolice abgeschlossen hat. Laufzeit 25 Jahre. Passend zum gewünschten Rentenalter des Kunden (ein eher praxisferner Fall). Beitrag monatlich 300 Euro.

Die entscheidende Frage: Was soll der Berater jetzt in die Spalte „Vermögenswert“ eintragen? Immerhin stehen drei Prognosewerte zur Auswahl, also das mögliche Vermögen bei einer Entwicklung von angenommen drei, sechs oder neun Prozent. Der Berater wird also den Kunden fragen: „Welches Schweinderl hätten's gerne“. Im Ernst: Wer entscheidet nun? Dazu gehen wir weiter von dem optimistischen Fall eines versierten Anlegers und Kunden aus, der sagt:

Auf den Punkt gebracht

- EU-Vermittlerrichtlinie sorgt für Qualifizierungsbedarf.
- Der Verkauf wird qualitativ besser.
- Vertrauensbeziehung zwischen Kunde und Berater wird vertieft.

