

KLÖCKNER INSTITUT  
Postfach 0131

56338 Braubach

**Uwe Daßler**  
Selbstständiger Finanzberater

Sales Coordinator Mobiler Vertrieb  
Region Brandenburg / Sachsen - Anhalt

Telefon (0331) 2848-383  
Telefax (0331) 2848-234  
Mobil (01 72) 176 45 13  
uwe.dassler@db.com

**Kontakt über**  
Investment & FinanzCenter Potsdam

Leitung Mobiler Vertrieb  
Charlottenstr. 40  
14467 Potsdam

## **KLÖCKNER-METHODE - Eine Erfolgsbilanz**

Lieber Bernd W. Klöckner,

mit diesen Zeilen möchte ich Dir Danke sagen und Deine Leistungen würdigen. Als ich 1999 auf Dich aufmerksam wurde, waren Rechentraining und Finanzmathematik nicht meine Lieblingsthemen. Nachdem ich mich jedoch intensiv mit dem Studium Deiner bis dahin erschienenen Bücher befasst und Deine KLÖCKNER-METHODE gelernt hatte, konnte ich Jahr für Jahr bessere Abschlüsse erzielen. Die Krönung war der 5. Platz bundesweit im Finanzberater-Ranking des Mobilien Vertriebes der Deutschen Bank.

Als ich dann Vertriebschef für die Region Brandenburg / Sachsen-Anhalt wurde, war klar, dass ich Dein Bernd W. Klöckner® - Verkaufs-, Kommunikations- und Rechentraining meinem Team vorstellte. Nach den ersten Trainings waren die Feedbacks meiner Kolleginnen und Kollegen durchweg von Begeisterung getragen. Neben den rethorischen Feinheiten führte Dein Training vor allem im Umgang mit den großen Zahlen zu mehr Sicherheit und Kompetenz. Gerade in der Vorsorge-Beratung, wo die Lücken immer größer werden, ist es als Finanzdienstleister wichtig, die Verantwortung für seinen Kunden zu übernehmen und ihm nicht „Nettigkeit, sondern Wahrheit“ zu vermitteln.

Nach Deinen Trainings wurde deutlich klar, dass der Verkauf von Kleinstverträgen, bspw. 50 EUR, nicht ernsthafte Finanzberatung, sondern allenfalls „lizensiertes Betteln“ darstellt.

Ich nenne nun lediglich zwei Beispiele aus vielen Erfolgen der letzten Jahre, in denen „geklöcknert“ wurde:

Ich selbst habe vor einigen Wochen einem selbstständigen Kunden, der mit der Vorstellung „...ich mach' da mal noch 200 EUR zur Vorsorge...“ zu mir kam, mit Deiner KLÖCKNER-METHODE berechnet, dass zum Erreichen seiner Ziele

2.000 EUR im Monat notwendig sind. Am Ende lagen 4 Verträge mit 2.000 EUR unterschrieben auf dem Tisch. Das heißt 10-fache (!!!) Provision. Der Kunde bedankte sich für die offene und ehrliche Beratung mit 2 hochkarätigen Weiterempfehlungen.

Mein Kollege berichtete ebenfalls von einem Selbstständigen, der mit einer Spar-Vorstellung von 300 EUR in die Bank kam. Mit diesem führte er eine Vorsorgeanalyse durch und zeigte ihm alle Fördermöglichkeiten auf. Als er Begriffe wie Netto-Rente, Inflationsausgleich, Erlebenserwartung etc. mit dem Kunden besprochen hatte, wurde ein 1.000 EUR-Vertrag unterzeichnet.

Ich kann an dieser Stelle nur sagen, dass sich alles, was wir bisher zusammen trainiert haben, gelohnt hat ! Der Spruch „Du weißt nie, wann Du das ‘Klößkern’ brauchst, doch wenn Du es brauchst, musst Du es drauf haben !“ ist in jeder Hinsicht eingetroffen.

Es gibt Gespräche, da brauchst Du als Verkäufer keine Ansätze oder Interventionen aus dem Klößkern-Training. Da läuft es einfach von allein. Doch dann wieder gibt es zahlreiche Momente, wo eine schnelle Berechnung, eine auf den Punkt gebrachte Zahl oder eine der typischen und erfolgreichen Klößkern-Interventionen schlichtweg den entscheidenden Schritt hin zum Verkaufserfolg bringt.

Alles in allem: Deine Trainings sind eine erstklassige Eigeninvestition ! Für mich selbst, für meine sprachliche und fachliche Kompetenz, sowie für die Kompetenz eines Großteils meines Teams.

Danke für alles !

Herzlichst



Uwe Darbler