

Dieses Magazin richtet sich ausschließlich an professionelle Finanz- und Anlagevermittler.



MAGAZIN

AUSGABE 11 // OKTOBER 2019 // 9,80 €

Finanzkompetenz kompakt

Andreas Buhr:
*Kaufentscheidungen
fallen heute hybrid // S. 72*

Silvia Agha-Schantl:
*Erfolgreiche Weiterempfehlung
in nur 4 Schritten // S. 82*

Lasse Rheingans:
*Warum geht „New Work“
uns alle an? // S. 100*



PROFIL ZEIGEN

MIT BEITRÄGEN VON

ansa // ARTS // Apo Asset & Medical Strategy // Bank für
Vermögen // BNP Paribas // Carmignac // KanAm Grund //
Mandarine Gestion // PEH // PRIMA Fonds // Rouvier
Associés // StarCapital // Swiss Life



INVESTMENT SPEZIAL
Commerzbank:
*„Das richtige Board
für jede Welle“*
// S. 15

**&Investment
more**

www.investment-and-more.de

Als Finanzberater an die Spitze

MARCUS RENZIEHAUSEN // Durch Fokus zum Millionenumsatz



Die Finanzdienstleistung ist ein harter Markt. Für viele Berater gibt es nur zwei Möglichkeiten, in diesem Verdrängungswettbewerb erfolgreich zu bestehen: entweder als Preisführer, der seinen Umsatz mit jeder Menge Kunden und Abschlüssen erzielt. Für diesen Viel-hilft-viel-Berater bedeutet das oft lange Arbeitstage und Beratung am Fließband. Die andere Variante: Ein Berater positioniert sich als hochspezialisierter Fachexperte in einem kleinen Teilbereich – und genießt Umsatz, Ansehen und lange Wochenenden.

Mädchen für alles ...

Berater können sich entscheiden: Preisschlacht oder Expertenstatus? Gestresster Allgemeinmediziner oder gefragter Spezialist? Wer alle Kunden mit allen Produkten bedient, muss sich nicht wundern, wenn er überall nur Wunden versorgt und Pflaster klebt, im Minutentakt von Patient zu Patient hetzt und jedes Quartal mit eng kalkulierten Einnahmen leben muss. Wer hingegen als Spezialist auftritt, der sich Zeit für die Behandlung nimmt und seinen Patienten eine Top-Dienstleistung bietet, der kann auch entsprechend eine hohe Vergütung fordern. Auch die Kunden werden sich für diese Qualität bedanken.

... oder Investment-Papst?

Wie also werden Finanzdienstleister zur Anlagen-Koryphäe? Zum Investment-Papst oder Immobilien-Ass? Was machen erfolgreiche Berater anders? Wie verdienen sie ihre goldenen Brötchen und haben doch noch Zeit für Familien und Finca? Der Erfolg als Finanzberater wird maßgeblich davon beeinflusst, wie gut er Nein sagen kann. Nein zu vermeintlichen Chancen, die vom persönlichen Gipfel ablenken. Nein zu Kunden, die kostbare Zeit rauben. Und Nein zu Produkten, die nicht aufs Ziel einzahlen. Wer an die Spitze will, darf seinen Gipfel nicht aus den Augen verlieren und keine Schleifen laufen. Jeder Umweg verlängert den Weg zum Zenit. Nur durch Fokus bleiben Berater auf der Erfolgs-Route.

Fokus auf den Gipfel

Dabei gibt es kein Produkt, das erfolgreich macht. Die Ursachen für Erfolg als Finanzberater liegen woanders. Die wichtigste Grundlage sind die eigenen Gedanken. Alle Dinge entstehen zunächst im Kopf, bevor sie in der Realität erreicht werden können. Jedoch haben 90 Prozent der Finanzberater keine Vorstellung, wie ihr eigenes Unternehmen einmal aussehen soll. Viele warten einfach ab und hoffen, dass sich der Erfolg schon irgendwie einstellt. Das wird nicht funktionieren. Es reicht nicht aus, in den Tag hineinzuarbeiten und lediglich die monatlichen Ausgaben decken zu wollen. Solch ein Vorgehen führt nur zu harter Arbeit und zu Sorgen, ob die Abschlüsse die Kosten decken werden.

Jeder Berater kann genau den Erfolg erzielen, den er sich wünscht. Je größer die Gedanken, desto gewaltiger können auch die Erfolge werden. Dabei sollten die Ziele motivierend und so umfänglich sein, dass der Berater sie mit seinen bisherigen Strategien und Gewohnheiten nicht erreicht. Nur so kann er sicherstellen, dass er sich persönlich weiterentwickelt. Zudem sollten imposante Ziele mindestens zehn Jahre in der Zukunft liegen. Bei einem Zehnjahresziel gibt es keine Diskussion, ob es auch erreicht werden kann. In zehn Jahren ist schließlich alles möglich.

Ein persönliches Ziel definiert sich jedoch nicht ausschließlich über finanzielle Gipfelkreuze. Es geht auch um Freiheit – in Zeit, Raum und Gestaltung. Wie wichtig ist

*Der Erfolg als Finanz-
berater wird maßgeblich
davon beeinflusst, wie
gut er* **NEIN** *“
sagen kann.*”

dem Berater eine 60-, 40- oder 20-Stunden-Woche? Liegt der Fokus auf Flexibilität oder Beständigkeit? Geht es um Status? Wer will der Berater für sein Umfeld sein? Will er als bester und erfolgreichster Finanzexperte gesehen werden? Die Jugendarbeit seines Fußballvereins mitgestalten? Oder setzt er sich als Bürgermeister für seine Heimatstadt ein und kümmert sich um benachteiligte Kinder?

Fokus auf Sparte und Kernkunde

Steht das Ziel, fehlt noch der Weg. Dazu ein Beispiel: Der vergangene Oktober war für Finanzberater Wagner ein ganz besonderer Monat. Ein Kunde investierte über 365.000 Euro in diverse Investmentfonds. Zuvor hatte Wagner für ihn ein professionelles Anlagekonzept erarbeitet. Neben einer guten Abschlussprovision konnte Wagner seine wiederkehrenden Einnahmen mit diesem Geschäft um 3.500 Euro pro Jahr steigern. Nun steht er vor der Frage: „Was kann ich tun, um jeden Monat ein solches Geschäft zu bekommen?“ Die Antwort ist einfach: Wer mehr Investmentgeschäft haben möchte, sollte sich mehr auf Investment fokussieren.

Dafür muss er natürlich seine Kundschaft anpassen. Alle Gipfelstürmer identifizieren klar ihre Kernkunden. Diese bringen den Finanzexperten am schnellsten nach oben. Berater Wagner definiert seine Kernkunden daher als besonders wohlhabend. Er konzentriert sich ab sofort konsequent auf alle Kunden, bei denen die zu erwartende Kapitalanlage über 100.000 Euro liegt. Das ist extrem lukrativ und fällt Beratern am Anfang oft schwer. Viele befürchten, dass ihnen so die Kunden weglaufen oder Emp-



Marcus Renziehausen
Als Finanzberater an die Spitze
Der sichere Weg zum
7-stelligen Jahresumsatz
 240 Seiten, Hardcover, 24,99 €
 ISBN: 978-3-95972-228-5
 FinanzBuch Verlag
 München 2019

Millionenumsatz ohne 60-Stunden-Woche

Mehr Kunden, mehr Umsatz – so lautet das oberste Gebot der Finanzberater. Dicht gefolgt von der „Heiligen Dreifaltigkeit“, bestehend aus dauerhafter Akquise, permanenter Zielgruppensuche und der ewigen Jagd nach dem neusten Spitzenprodukt. Doch offensichtlich ging auch beim Empfang dieser Gebote eine Tafel zu Bruch, denn es ist nicht die ganze Wahrheit. Echter Erfolg funktioniert anders! Wie wäre es stattdessen mit: weniger Kunden, mehr wiederkehrender Umsatz!? Marcus Renziehausen geht sogar noch einen Schritt weiter: Nach mehr als 20 Jahren Finanzberaterpraxis entlarvt der erfolgreiche Unternehmer nun die falschen Versprechen seiner Zunft und verrät in seinem neuen Buch, wie man wirklich *Als Finanzberater an die Spitze* kommt.

fehlungen ausbleiben. Doch das wird nicht passieren. Wer sein Potpourri an Produkten entschlackt, profitiert doppelt. Er senkt die Komplexität seines Unternehmens und erhöht seine Freizeit. Diese kann er nun nutzen, um seine Kernkunden so richtig gut kennenzulernen.

Denn nur wer seine Kernkunden ganz genau versteht, kann ihnen Produkte und Dienstleistungen anbieten, die um ein Vielfaches attraktiver sind als die vom Wettbewerb. Zudem wird die Kundenakquise deutlich erfolgreicher. Investment-Koryphäen wissen genau, mit welchen Wünschen und Sorgen der Interessent abends ins Bett geht und morgens wieder aufwacht. So können Berater eine Dienstleistung entwickeln, die genau auf ihre Kernkunden zugeschnitten ist. Idealerweise haben die Kunden so das Gefühl, dass der Berater ihre Gedanken lesen kann, weil er so exakt ihre Bedürfnisse anspricht und eine professionelle Problemlösung liefert.

Mehr Umsatz, weniger Kunden

Mehr Umsatz, weniger Kunden – das funktioniert. Wer in zehn Jahren 200.000 Euro wiederkehrende Einnahmen generieren will, kann das mit 80 oder 800 Kunden erreichen. Wer heute 40.000 Euro Jahresprovisionseinnahmen erzielt, kann in wenigen Jahren auf 400.000 Euro und mehr kommen. Und Berater, die heute mit 400 Kunden jedes Jahr ums Überleben kämpfen, können zukünftig mit 100 Kunden mehr als 1 Million Euro Umsatz im Jahr erzielen. Sie haben die Wahl. Den Unterschied macht nur der Fokus. ■

VON MARCUS RENZIEHAUSEN



Marcus Renziehausen ist Betriebswirt und leidenschaftlicher Unternehmer, Autor und Speaker. Seit 2002 ist er als Vorstandsvorsitzender bei der The Engineers of Finance AG tätig.

Renziehausen hat aus The Engineers of Finance ein erfolgreiches Unternehmen mit 15 Mitarbeitern und 1.000 angeschlossenen Finanzberatern gemacht. Er ist zudem zertifizierter scale up Senior Coach.

www.renziehausen.de
www.engineers-of-finance.de