

MARCUS RENZIEHAUSEN

ALS FINANZBERATER AN DIE SPITZE

DER SICHERE WEG ZUM
7-STELLIGEN JAHRESUMSATZ

FBV

© 2019 des Titels »Als Finanzberater an die Spitze« von Markus Renziehausen (ISBN 978-3-95972-228-5)
by FinanzBuch Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH
Nähere Informationen unter: www.finanzbuchverlag.de

EINLEITUNG

Meine persönliche Reise als Finanzberater begann 1996. Es war eine Stellenanzeige im *Göttinger Tageblatt*, die mich zum Telefon greifen ließ. Gesucht wurden Personen, die sich nebenberuflich etwas dazu verdienen wollten. In den folgenden 22 Jahren habe ich viele wertvolle Erfahrungen als Finanzberater und vor allem als Unternehmer gesammelt. Es waren nicht nur positive Erfahrungen. Getreu dem Motto »In jeder Krise steckt eine Chance.« habe ich jedoch auch aus den negativen Erfahrungen unglaublich viel gelernt und enorme Energie und Motivation gewonnen. Seit über zehn Jahren unterstütze ich mit meinem Unternehmen The Engineers of Finance AG Finanzberater auf ihrem Weg zum Erfolg.

Dabei geht es vielen Finanzberatern zunächst um ihren finanziellen Erfolg. Das ist nicht verwunderlich, wenn man sich ansieht, welche Einnahmen Finanzberater durchschnittlich erzielen. Wir haben dazu in den Jahren 2017 und 2018 eine große Umfrage durchgeführt.

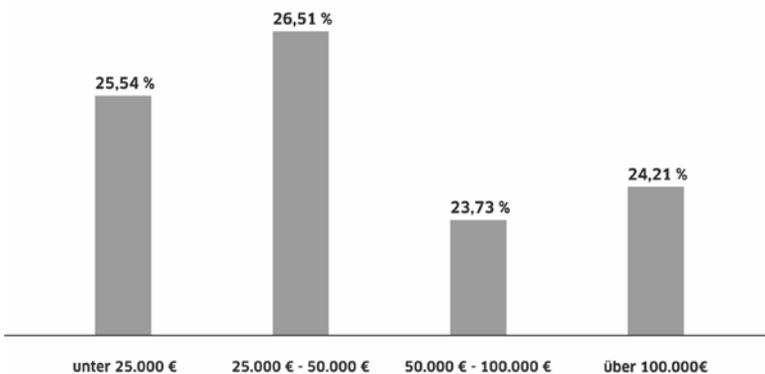


Abb. 1: Wie viel verdienen Finanzberater pro Jahr?

Quelle: The Engineers of Finance AG, Research 2017/2018, Anzahl der Finanzberater: 826

Über 75 Prozent der Finanzberater erzielen demnach weniger als 100 000 Euro Jahresprovisionseinnahmen und über 52 Prozent sogar weniger als 50 000 Euro pro Jahr. Hierbei handelt es sich um Bruttoeinnahmen. Alle Kosten wie Büromiete, Krankenversicherung, Altersvorsorge, Kfz-Kosten, Personalkosten, sonstige Betriebskosten und Einkommensteuer müssen noch abgezogen werden, um die Nettoeinnahmen zu ermitteln. Sie werden mir vermutlich recht geben, dass ein Beratungsunternehmen mit weniger als 50 000 Euro Jahresprovisionseinnahmen weder besonders wirtschaftlich ist, noch besonders viel Spaß machen wird. Bei Einnahmen zwischen 50 000 Euro und 100 000 Euro werden die meisten Finanzberater schon irgendwie über die Runden kommen. Aber auch sie sind noch weit entfernt von dem Erfolg, den sie sich wünschen.

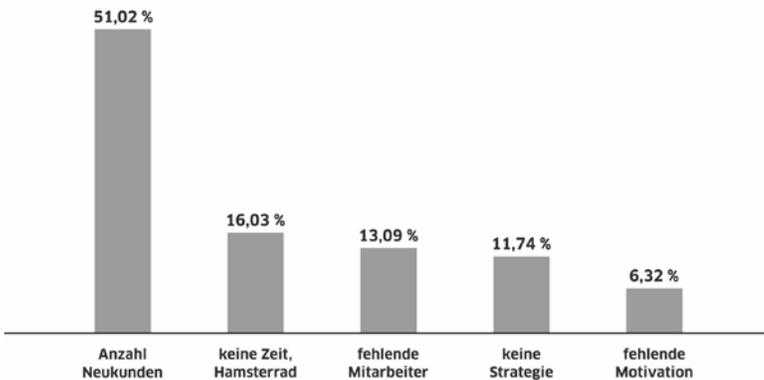


Abb. 2: Was ist die größte Herausforderung von Finanzberatern?

Quelle: The Engineers of Finance AG, Research 2017/2018, Anzahl der Finanzberater: 443

In einer zweiten Umfrage haben wir Finanzberater gefragt, was aktuell die größte Herausforderung für sie ist. Als größte Herausforderung gaben über 51 Prozent der Finanzberater »zu wenig Neukunden« an. Ich kann Ihnen jedoch versichern, dass dies nicht die wahre Herausforderung ist, wenn es darum geht, den Unternehmenserfolg zu steigern. Denn der Grund für den oftmals

ausbleibenden Erfolg von Finanzberatern ist nicht der Mangel an Neukunden, sondern die fehlende Unternehmensstrategie. Ohne Strategie wird es Finanzberatern verdammt schwerfallen, wirklich wertvolle Kunden zu gewinnen, um den Erfolg zu erzielen, den sie anstreben.

Mit diesem Buch möchte ich Ihnen eine Abkürzung auf dem Weg zu Ihrem persönlichen Erfolgsgipfel anbieten. Alles, was Sie in diesem Buch lesen, habe ich selbst in meinem eigenen Unternehmen erfolgreich umgesetzt. Wenn Sie heute weniger als 50 000 Euro im Jahr an Provisionseinnahmen erwirtschaften, wird Ihnen dieses Buch helfen, eine solide Unternehmensstrategie zu entwickeln, mit der Sie zukünftig über 100 000 Euro Umsatz erzielen. Wenn Sie heute bereits über 100 000 Euro Umsatz machen, werde ich Ihnen in diesem Buch zeigen, wie Sie Ihre bestehende Strategie überprüfen und so anpassen können, dass Sie einen siebenstelligen Umsatz generieren können. Ich glaube, dass jeder Finanzberater die Möglichkeit hat, einen sechs- bis siebenstelligen Jahresumsatz zu erzielen. Und ich begründe auch gerne, warum ich diese Ansicht vertrete.

In Deutschland sind 201 643 Versicherungsvermittler, 37 874 Finanzanlagenvermittler, 191 Honorar-Finanzanlagenberater und 51 652 Immobiliendarlehensvermittler im Vermittlerregister eingetragen.¹ Auch wenn diese Zahlen recht hoch klingen, so ist die Anzahl der registrierten Finanzberater in den letzten Jahren stetig gesunken. Insbesondere strengere gesetzliche Anforderungen haben Finanzberater dazu veranlasst, ihr Unternehmen aufzugeben. Das reicht von den höheren Anforderungen bei der Protokollierung eines Beratungsgesprächs bis hin zu den jährlichen Prüfungsanforderungen. Ich weiß, dass sich viele Finanzberater als Opfer der Po-

¹ <https://www.dihk.de/themenfelder/recht-steuern/oeffentliches-wirtschaftsrecht/versicherungsvermittlung-anlageberatung/zahlen-und-fakten/eingetragene-vermittler>, Stand: 1. Januar 2019

litik sehen und den Kopf am liebsten in den Sand stecken würden. Aber lassen Sie uns das Ganze einmal aus einer anderen Perspektive betrachten.

Das Vermögen der Deutschen ist in den letzten Jahrzehnten rasant gestiegen. 2017 erreichte das Privatvermögen der Deutschen mit 5857 Milliarden Euro ein Rekordhoch.² Mit 78 Prozent wird der überwiegende Anteil dieses Geldes in Geldwerte wie Bargeld, Guthaben auf Girokonten, Spareinlagen, Termineinlagen oder Ansprüche an Versicherungen investiert. Lediglich 22 Prozent des Privatvermögens werden in Sachwerte wie Aktien oder Investmentfonds investiert. Wenn Sie sich jetzt einmal vor Augen führen, dass die Anzahl der Finanzberater sinkt und das Vermögen der deutschen Haushalte ansteigt, dann können Sie vielleicht erkennen, wie groß das Potenzial für Sie als Finanzberater in der Zukunft ist. Wahrscheinlich müssen Sie Veränderungen in Ihrem Unternehmen vornehmen, um Ihr Potenzial besser zu nutzen. Aber dies werden positive Veränderungen sein, die Ihren Erfolg als Finanzberater nachhaltig steigern werden. Und letztlich erhalten Sie durch mehr Umsatz noch etwas Unbezahlbare dazu. Sie erhalten mehr Lebensqualität, mehr Motivation, mehr Spaß und mehr Lebensfreude.

In den neun Kapiteln dieses Buches lernen Sie in neun aufeinander aufbauenden Stufen alles, was Sie benötigen, um einen sechs- bis siebenstelligen Jahresumsatz zu erzielen. Sie erhalten zu jedem Kapitel Arbeitsmaterial, damit Sie das Gelesene so schnell wie möglich realisieren können. Dieses Buch ist ein Arbeitsbuch. Sie profitieren am meisten davon, wenn Sie es aktiv nutzen. Völlig ungeeignet dagegen ist dieses Buch, um es in Ihrem Bücherregal verstauben zu lassen.

² Deutsche Bundesbank, Bundesverband Deutscher Banken

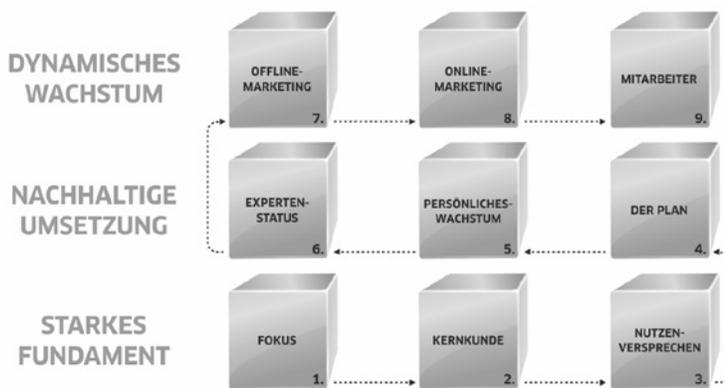


Abb. 3: Die neun Stufen zum Erfolg.

Quelle: The Engineers of Finance AG

Ihre 9 Stufen zum Erfolg:

1. **Fokus:** Finden Sie Ihren Fokus, behalten Sie den Durchblick und bilden Sie damit das richtige Fundament für Ihre Unternehmensstrategie.
2. **Kernkunden:** Mit der Definition Ihres Kernkunden werden Sie vom Low-Profit- zum High-Profit-Unternehmen.
3. **Nutzenversprechen:** So erarbeiten Sie ein klares Nutzenversprechen und werden von Ihren Kunden als Experte wahrgenommen.
4. **Der Plan:** Wie Sie entsprechend Ihrem Ziel die richtigen Prioritäten setzen und Ihre Strategie nachhaltig und mit Erfolg umsetzen.
5. **Persönliches Wachstum:** Wie Sie sich vom Einzelkämpfertum zum Expertennetzwerk entwickeln und damit Ihren Job und Ihr Leben leichter machen.
6. **Expertenstatus:** So erhalten Sie Expertenstatus und werden weiterempfohlen.
7. **Offline-Marketing:** Der entscheidende Schritt zu dynamischem Wachstum: Werden Sie zur Marke.

8. **Online-Marketing:** Drehen Sie den Wasserhahn auf und sichern Sie sich eine Flut neuer gewinnbringender Kunden!
9. **Mitarbeiter:** So sichern Ihre Mitarbeiter Ihren Wachstumsprozess.

Starten Sie Ihre persönliche Erfolgsgeschichte als Finanzberater. Jetzt. Es wäre mir eine Ehre, Sie dabei mit diesem Buch begleiten zu dürfen. Übrigens, wenn ich »Finanzberater« schreibe, dann meine ich selbstverständlich auch immer alle »Finanzberaterinnen«.

Arbeitsmaterial

Mit diesem Buch verfolge ich ein klares Ziel. Sie sollen das beste Erfolgsbuch für Finanzberater in der Hand halten.

Sie finden in diesem Buch viele wertvolle Strategien und Werkzeuge, die ich nutze, um mit meinem eigenen Unternehmen siebenstelligen Jahresumsätze zu erzielen. Die gleichen Strategien verwenden wir in unserem Coaching-Programm für Finanzberater bei The Engineers of Finance.

Sie können sich das gesamte Arbeitsmaterial dieses Buches direkt unter www.engineers-of-finance.de/erfolg downloaden.

Warten Sie nicht, sondern fangen Sie sofort an, Ihre einzigartige Unternehmensstrategie zu entwickeln.

KAPITEL 1

FOKUS

»Alles, was der Verstand eines Menschen begreifen und glauben kann, das kann er auch erreichen.«

Napoleon Hill

Vor über 20 Jahren habe ich meine erste große Reise geplant. Mit guten Freunden sollte es für vier Wochen mit der Bahn durch Südeuropa gehen. Meine Eltern waren nicht besonders begeistert davon, dass ich mit 16 Jahren über 10 000 Kilometer durch mir völlig unbekannte Länder reisen wollte. Doch ich konnte sie besänftigen, indem ich ihnen eine gute Reiseplanung versprach. Einige Wochen bevor es losging, haben wir also mit der Planung begonnen und mit Hilfe eines dicken Europa-Atlas die ideale Reiseroute festgelegt.

Heute funktioniert so etwas viel einfacher. Bei meiner letzten Reise an die Ostsee habe ich das Gepäck eingeladen, die Kinder haben ihren Platz eingenommen und mein Navigationsgerät hat mich auf dem schnellsten Weg zum gewünschten Ziel gebracht. Times are changing.

Eines jedoch haben beide Situationen gemeinsam: Das Ziel war klar. Einmal ging es mit der Bahn durch Südeuropa und einmal mit dem Auto an die Ostsee.

Diese Zielklarheit wäre auch für Finanzberater wünschenswert. In den letzten zehn Jahren habe ich jedoch immer wieder die Erfahrung gemacht, dass die meisten Finanzberater ganz und gar nicht wissen, wo ihre Reise hingeht. Und die Konsequenzen einer solchen Ziellosigkeit sind gravierend. Wenn Sie kein Ziel vor Augen haben, dann können Sie zum Beispiel nichts unternehmen, um Ihren Erfolg positiv zu beeinflussen. Sie werden einfach abwarten und hoffen, dass sich der Erfolg schon irgendwie einstellt. Eine Hoffnung, die sich wohl in den seltensten Fällen realisieren dürfte.

Mein Vorschlag für Sie: Nehmen Sie die Entwicklung Ihres Business aktiv in die Hand. Nur so haben Sie Einfluss auf Ihren finanziellen Erfolg und übrigens auch auf Ihre persönliche Freiheit. Der



Abb. 4: Ihr persönlicher Gipfel.

Quelle: The Engineers of Finance AG, angelehnt an Scaling Up, Verne Harnish

wichtigste Treiber für Ihren Erfolg ist ein klarer Fokus. Mit einem klaren Fokus haben Sie stets ein Navigationsgerät in der Hand, das Ihnen den Weg zu Ihrem persönlichen Erfolg aufzeigt.

Lassen Sie uns starten. Am Ende dieses Kapitels erhalten Sie zwei Arbeitsblätter, mit denen Sie sich Klarheit verschaffen, wo für Sie als Finanzberater die Reise hingehen soll. Das Ergebnis wird Sie begeistern, das verspreche ich Ihnen.

ALLES WIRD ZWEIMAL GESCHAFFEN

Die wichtigste Grundlage für Ihren Erfolg als Finanzberater sind nicht die Produkte oder die Anzahl Ihrer Kunden. Die wichtigste Grundlage für Ihren Erfolg tragen Sie in sich. Es sind Ihre Gedanken. Denn alle Dinge entstehen zunächst in Ihrem Kopf, bevor sie in der Realität erreicht werden.³

Nehmen wir an, Sie möchten für sich und Ihre Familie ein Haus bauen. Im ersten Schritt werden Sie vielleicht gemütlich mit Ihrem Partner auf dem Sofa sitzen und Ihre Vorstellungen vom zukünftigen Haus besprechen. Im nächsten Schritt skizzieren Sie auf einem Blatt Papier den gewünschten Grundriss. Der Radiergummi wird dabei Ihr steter Wegbegleiter sein. Ständig entstehen neue Ideen und neue Gedanken, die Sie in Ihre Zeichnung einbauen. Bald ist es an der Zeit, einen Bauzeichner mit der professionellen Umsetzung der Zeichnung zu beauftragen. In diesem Stadium wird es noch diverse Anpassungen geben, damit Ihr Haus genau auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist. Erst im letzten Schritt werden Sie eine Baufirma beauftragen und der Bau Ihres Einfamilienhauses kann beginnen.

Können Sie sich vorstellen, bei solch einem Projekt auf die komplette Planung zu verzichten und gleich eine Baufirma zu beauftragen? Ich vermute, Sie werden jetzt mit dem Kopf schütteln und sagen: »Niemals, das kann doch gar nicht funktionieren.« Und Sie haben natürlich recht. Wieso jedoch gehen Tausende von Finanzberatern exakt so vor? Natürlich nicht beim Hausbau, sondern beim Aufbau des eigenen Unternehmens.

³ Covey, Stephen R.: *Die 7 Wege zur Effektivität*. Offenbach: GABAL, 2016

In den vergangenen zehn Jahren habe ich wahrscheinlich mit über 1000 Finanzberatern gesprochen. In 900 aller Gespräche musste ich leider feststellen, dass der Berater keine Ahnung hatte, wie sein eigenes Unternehmen einmal aussehen sollte.

Wenn Sie keine Vorstellung davon haben, wie Ihr Unternehmen aufgebaut sein soll und was Erfolg für Sie bedeutet, dann können Sie weder heute, diese Woche, diesen Monat noch dieses Jahr auch nur eine einzige sinnvolle Aktion für Ihren Unternehmenserfolg initiieren. Viele Finanzberater warten einfach ab und hoffen, dass sich der Erfolg schon irgendwie einstellt. An dieser Stelle kann ich Ihnen ein Geheimnis verraten: Der Erfolg wird nicht kommen. Denn es reicht nicht aus, wenn Sie von Monat zu Monat in den Tag hineinleben und es Ihr einziges Ziel ist, Ihre monatlichen Ausgaben durch Abschlüsse beim Kunden zu decken. Wie fühlt sich das für Sie an, wenn Sie sich jeden Monat aufs neue Sorgen darüber machen müssen, ob die Abschlüsse zur Kostendeckung ausreichen? Ich vermute, nicht besonders toll. Aber es geht natürlich auch anders. Und ich werde Ihnen im Verlauf des Buches verraten, wie.

Wenn Ihre Gedanken die wichtigste Grundlage für Ihren Erfolg sind, dann folgt im Umkehrschluss daraus, dass Ihr Erfolg auch durch Ihre Gedanken begrenzt wird. Sie können vieles erreichen, was Sie sich vorstellen können. Natürlich hat alles auch Grenzen. Sie werden es wohl nicht schaffen, ohne Hilfsmittel wie ein Vogel zu fliegen. Da können sich Ihre Gedanken noch so sehr anstrengen. Sie können allerdings Dinge erreichen, die Sie sich vorstellen können und die von anderen Finanzberatern bereits erreicht wurden. Wenn Sie heute 40000 Euro Jahresprovisionseinnahmen erzielen, dann ist es für Sie möglich, in wenigen Jahren auf 400000 Euro und mehr zu kommen. Wenn Sie heute mit 400 Kunden jedes Jahr ums Überleben kämpfen, dann ist es zukünftig möglich, mit 100 Kunden mehr als 1 Million Euro Umsatz im Jahr zu erzielen. Wenn Sie heute völlig allein arbeiten, dann ist es möglich, in drei Jahren