



Strategien aus der Praxis: Finanzberatung erfolgreich positionieren

Die professionelle und persönliche Finanzberatung steht nicht erst seit Corona vor zahlreichen Herausforderungen. Die Pandemie dürfte die Beraterlandschaft aber zusätzlich beeinflussen und erst recht andere Beratungsansätze erfordern. Umso mehr empfiehlt es sich, von erfolgreichen Beispielen aus der Beraterpraxis zu lernen.

Wie kann ich mich in der Finanzberatung erfolgreich positionieren und ein erfolgreiches profitables Businessmodell aufbauen? Diese Frage stellen sich immer mehr Berater. Der Wettbewerb innerhalb der Finanzbranche wird immer härter. Regulatorische Auflagen auf der einen Seite, andererseits kämpfen Robo-Advisor, Vermittler und Banken um eine begrenzte Anzahl von Kunden. Nur durch eine hohe Dienstleistungsqualität und standardisierte Beratungsprozesse sowie eine klare Fokussierung auf eine Kundenzielgruppe kann man sich von der Masse der Berater abheben und somit das Vertrauen der Kunden und Interessenten gewinnen und festigen.

Eine Welt im massiven Wandel

Zudem erleben wir gerade, wie das Coronavirus nicht nur die Welt, sondern auch die Beraterlandschaft beeinflussen wird und andere Beratungsansätze erfordert. Geschäftsmodelle, die ihre Strategie dahingehend ändern und den aktuellen Veränderungen anpassen, versprechen Wachstum und einen höheren Ertrag. Der Kunde steht im Mittelpunkt der Beratung, nicht mehr das Produkt. Neben den Erträgen rücken Sicherheit, Kapitalerhalt, Vermögensmehrung sowie die Vermögensübertragung immer mehr in den Fokus des Kunden. Dazu benötigt es eine klare Beratungsstrategie, einheitliche Beratungsprozesse und eine Fokussierung auf das Wesentliche.

Von erfolgreichen Beratern lernen

Wie Berater das umsetzen, zeigt das Buch „Auf Weltklassenniveau im VermögensManagement“ mit einer klaren Anleitung zum Erreichen des größtmöglichen Erfolgs und zum Aufbau eines Geschäfts, wie es sich Finanzberater immer gewünscht haben. Die dazu nötigen Schritte, die von sehr erfolgreichen Finanzberatern in den USA, Australien, England und auch Deutschland umgesetzt wurden, sind in diesem Buch beschrieben. Man hat ebenfalls die Möglichkeit, über ein Praxisseminar die Inhalte des Buches zu vertiefen und in die tägliche Praxis zu integrieren. Also von Beratern aus der Praxis für die Praxis.

Klare und erprobte Erfolgsregeln

Nichts wird dem Zufall überlassen, alles folgt klaren Erfolgsregeln, die über Jahrzehnte erprobt sind. Die Erfolgsformeln der erfolgreichen Finanzberater sind

nicht schwer oder kompliziert anzuwenden. Kern ist folgende Erfolgsregel:

$$\text{EFB} = \text{AB} + \text{EP} + \text{BM} \times \text{KE}$$

EFB = Erfolgreiche Finanzberatung

AB = Anlageberatung

EP = Erweiterte Planung

BM = Beziehungsmanagement

KE = Kundenerlebnisse

Eine erfolgreiche Finanzberatung (EFB) umfasst die Anlageberatung (AB) als erstes Element der Vermögensberatung, welches sich mit der Anlagestrategie und -philosophie auseinandersetzt. Nur dies hebt einen guten Berater aber nicht von der Konkurrenz ab. Ergänzt wird die AB um das Thema Erweiterte Planung (EP), die sich wiederum aus den Hauptanliegen fast aller vermögenden Menschen, dem Vermögenserhalt, der Vermögenserweiterung, der Übertragung und dem Schutz des Vermögens zusammensetzt. Die erweiterte Planung bietet die große Chance, sich von der Konkurrenz abzuheben und zu differenzieren. Durch ein geplantes Beziehungsmanagement (BM) wird die Kundenbeziehung vertieft. Dies erfolgt sowohl durch den Aufbau und die Vertiefung der Beziehung zum Kunden, als auch zu einem entsprechenden Expertennetzwerk. Durch die Integration von einzigartigen Kundenerlebnissen (KE), die den Kunden Wow-Erlebnisse bieten, wird so ein erfolgreiches Finanzberatungsunternehmen.

Alte Regeln sind gültiger denn je

Vor dem neuen Hintergrund der aktuellen Unsicherheit fragen sich einige, ob die alten Regeln Bestand haben. Gibt es noch die gleichen Arten von Chancen in der Finanzberatung? Sind vermögende Kunden auf der Suche nach einem neuen und anderen Erlebnis der Beratung? Sollten Finanzberater einen anderen Ansatz versuchen? Die Antwort lautet ganz klar: Die alten, empirischen und wissenschaftlichen Regeln und Erkenntnisse der Kapitalmarktforschung haben nicht nur die Tests der Wirtschaftskrise überstanden, sie sind gültiger denn je. Tatsächlich sind sowohl der Austausch mit den heutigen Elite-Finanzberatern als auch die jüngsten Branchenerfahrungen eine größere Chance für Finanzberater als je zuvor.

Vertrauenspersonen gefragt

In diesem aktuellen Umfeld sehnen sich Einzelpersonen und Familien nach vertrauenswürdiger Führung bei ihren Finanzen, mit der sie ihre wichtigsten finanziellen Ziele und Träume erreichen. Jeden Tag sehen wir, dass die Finanzberater, die diese Rolle übernehmen und Führung bieten, Erfolge erleben. Ihnen muss dabei geholfen werden, das Gleiche zu tun: es für ihre Kunden und damit auch für sie selbst sehr gut zu machen. Und unserer Branche wieder den guten Ruf zurückzubringen, der in den letzten Jahrzehnten von vielen „schwarzen Schafen“ leider in Verruf gebracht wurde.

Größere Möglichkeiten denn je

Finanzberater haben heutzutage Möglichkeiten, die größer sind als jemals zuvor. Um dieses außergewöhnliche Potenzial zu zeigen und zu heben, habe ich das Buch „Auf Weltklasseniveau im VermögensManagement“ aus einem Coaching von einem der erfolgreichsten Finanzberater aus den USA ins Deutsche übersetzt, um eine klare Anleitung zum Erreichen des größtmöglichen Erfolgs und zum Aufbau eines Geschäfts, wie es sich Berater immer gewünscht haben, zu geben. Im Seminar „Der Eliteberater“ werden die Inhalte vertieft und in den täglichen Beratungsablauf auf dem deutschen Markt zugeschnitten.

Wer erfolgreich sein will, muss geplant erfolgreich sein. Niemand wird wahllos in einen großen Erfolg hineinstolpern. Stattdessen müssen Berater einen bewussten, fokussierten Ansatz für ein sehr profitables Geschäft schmieden, das die Kunden gut bedient und zugleich Beratern den Lebensstil bietet, den sie möchten. Es gilt, nicht länger darüber nachzudenken, was möglich sein könnte, sondern damit zu beginnen, sich das ideale Geschäft vorzustellen, das den finanziellen Erfolg mit Vorteilen für die Kunden verbindet. Jeder hat die Möglichkeit, so erfolgreich wie gewünscht zu werden. Hilfen zum Weg dahin gibt es – ob per Buch, Seminar oder persönlichem Coaching. ■

Neben den Erträgen rücken Sicherheit, Kapitalerhalt, Vermögensmehrung sowie die Vermögensübertragung immer mehr in den Fokus des Kunden.



Von Matthias Krapp,
Geschäftsführender Gesellschafter
der ABATUS VermögensManagement GmbH & Co. KG