DER ELITEBERATER

FINANZ
BERATER
AKADEMIE

1

Der Eliteberater

Vision/ Mission
Kundennische
Positionierung/ Dienstleistungsangebote
Persönlichkeitstypen vermögender Menschen
Discovery-Meeting
Kundeninterviews
Strukturierter Beratungsprozess

Persönlicher Fragebogen
Quick-Meeting
Berater-Präsentation
Kunden-Events
Kundengewinnungssystem
Art der Kundenkommunikation
Honorarmodelle

Kundeninterviews
Empfehlungsname
Berater-Software
Verknüpfung mit Expertennetzwerk
Feedback-Interviews
Ständige Verbesserung der Beratungsprozesse
Papierlose Beratung

Verschiedene Beratungsprozesse je nach KD-Vermögen
Verschiedene Dienstleistungsangebote
Von der Vermögensverwaltung für Kleinkunden bis hin zum Top-Kundenservice für Millionäre.
Beratung zugeschnitten auf Persönlichkeitstypen

2

FINANZ
BERATER
AKADEMIE

2

3

Visionär Gerecht
Mutig Optimist Spaß muss sein
Familienmensch Segler
Konsequent Vordenker Spirituell
Freiheitsliebend Glücklicher Vater
Eintracht Frankfurt Fan Willensstark
Praxismensch Begeisterungsfähig
Einfach fair Positive Lebenseinstellung
Liebenswert Kreativ
Autentisch

4

4

„DER ELITEBERATER“ – 3 Tage

Weiter- und Fortbildung für Finanzberatungsunternehmen nach § 34d, f, h,

Die vermittelten Inhalte der Eliteberater-Ausbildung bilden eine neue Basis und einen komplett neuen Ansatz in der Art und Weise wie Sie Ihr Unternehmen in der Finanzbranche führen. Der Kundennutzen sowie die Unternehmensprofitabilität stehen im Mittelpunkt. Sie erhalten klar detaillierte, strukturierte Unternehmens- und Beratungsprozesse an die Hand, die sofort umsetzbar zur Verfügung stehen. Im Rahmen der Ausbildung werden untenstehende Inhalte behandelt.

Inhalte – Tag 1

- Unternehmerische Klarheit schaffen
  Wo stehe ich, wo will ich hin.
- Analyse des eigenen Geschäftsmodells
- Erarbeiten der eigenen UnternehmensVision & -Mission, des Markenkerns
- Leistungsversrechen, Unternehmenswerte
- Website-Analyse
- Erkennen von begrenzenden Glaubenssätzen
- Selbstwert- & Fremdwertbestimmung

Inhalte – Tag 2

- Von den besten Beratern lernen
- Der Plan
- Idealer Kunde, Kundenzielgruppe
- Persönlichkeitsprofile von Kunden erkennen
- BQ Advisor
- Positionierungsaussagen
- Honorar-Note
- Dienstleistungsangebote
- Der Wow-Effekt, Kundenerlebnisse
- Das Empfehlungssystem
- Vortragssystem
- Investmentphilosophie

Inhalte – Tag 3

- Eliteberatungsprozess A-Z
- Praxis Übungen
- Persönlicher Beratungsbogen
- Die Beraterpräsentation
- Das Strategiedokument
- Mehrwertberechnung
- Das Kunden-Interview
- Entdeckungsgespräch 90 Minuten
- Detaillierter Betreuungsprozess
- Was muss ein CRM-System alles können
- Formel für glückliche Kunden
- Die nächsten Schritte

FINANZ BERATER AKADEMIE

6

1974

7

FINANZ BERATER AKADEMIE

7

1986

1990

8

FINANZ BERATER AKADEMIE

8

2001

9

2015

FINANZ BERATER AKADEMIE

9

Mein Weg

2001	2015
Mehrfachagent ascent AG Fondsvertrieb	**Makler § 34d + f später h i-plus-a GmbH / revaluate AG**
▪ Aktive Fonds ▪ Fondspolicen ▪ Riester, Rürup, BAV ▪ BU, Risiko LV, Pflege, KV ▪ Baufinanzierung	▪ Prognosefreie Fonds „Dimensional“ ▪ Depotgeschäft FFB Bank ▪ Nettoversicherung „myLife Invest“ ▪ Riester, BAV, BU, KV, Baufi. ▪ Honorar Konzept-Partner ▪ Fondskonzept als Pool
Alles auf Provisionsbasis / Keine Bestände	Vergütung auf Honorarbasis + Service-Fee

10

FINANZ BERATER AKADEMIE

10

revaluate

17.03.2020

revaluate AG · Schloßgartenweg 3 · 64807 Dieburg

revaluate AG
Schloßgartenweg 3

64807 Dieburg

Frankfurt 17.03.2020

Kündigung Dienstvertrag

Hiermit bitte ich um Aufhebung und Kündigung meines Dienstvertrags als Mitglied des Vorstandes in der revaluate AG zum 30.04.2020

Mit freundlichen Grüßen

Karl-Heinz Schubkegel

DAX

18.03.2020

11

Gründung
April 2020

KARL-HEINZ SCHUBKEGEL
...gut beraten investieren.

FINANZ BERATER AKADEMIE

12

12

Mein Weg

2001	2015	2020
Mehrfachagent ascent AG Fondsvertrieb	**Makler § 34d + f später h i-plus-a GmbH / revaluate AG**	Karl-Heinz Schubkegel Finanzberatung §34 h + d
▪ Aktive Fonds ▪ Fondspolicen ▪ Riester, Rürup, BAV ▪ BU, Risiko LV, Pflege, KV ▪ Baufinanzierung	▪ Prognosefreie Fonds „Dimensional“ ▪ Depotgeschäft FFB Bank ▪ Nettoversicherung „myLife Invest“ ▪ Riester, BAV, BU, KV, Baufi. ▪ Honorar Konzept-Partner ▪ Fondskonzept als Pool	▪ Experte für die Geldanlage ▪ Spezialisierung auf eine Kundennische ▪ Max. 60 Familien ▪ 100% Empfehlungsgeschäft ▪ Honorar Konzept-Partner ▪ Fondskonzept als Pool
Alles auf Provisionsbasis / Keine Bestände	Vergütung auf Honorarbasis + Service-Fee	Vergütung auf Honorarbasis + Service-Fee

13

FINANZ BERATER AKADEMIE

13

01.08.2014	1.4 € Mio.	revaluate AG
01.04. 2020	9.5 € Mio.	K.-H. Schubkegel Honorarberatung
01.10.2025	40 € Mio.	K.-H. Schubkegel Honorarberatung

FINANZ BERATER AKADEMIE

14

MEIN ZIEL WAR ES…

IN WENIGER ZEIT
MIT MEHR SPASS
BESSERE ERGEBNISSE ZU ERZIELEN ☺

für mich und meine Kunden!

FINANZ BERATER AKADEMIE

15

MIT MEINER HEUTIGEN EINSTELLUNG, ENTSCHEIDE ICH ÜBER MEINE ZUKUNFT!

FINANZ BERATER AKADEMIE

16

WARUM DER WANDEL?

FINANZ BERATER AKADEMIE

17

WARUM?

Ich wollte mir selbst treu bleiben!

FINANZ
BERATER
AKADEMIE

18

19

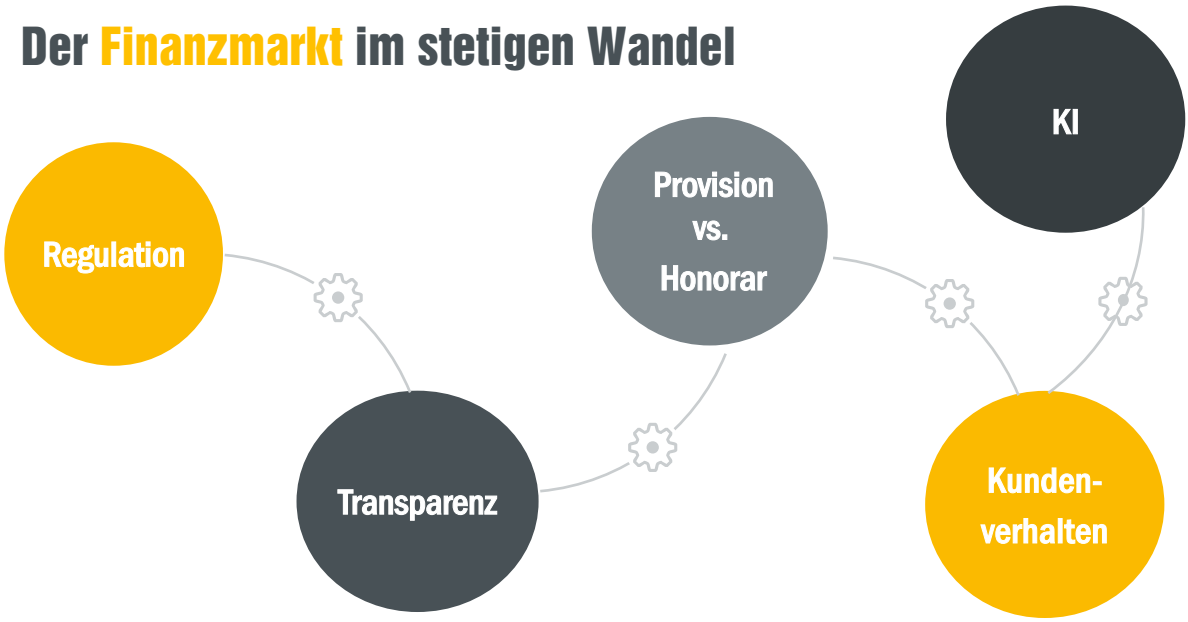
WARUM?

Der Finanzmarkt ist im Wandel!

FINANZ BERATER AKADEMIE

20

Der Finanzmarkt im stetigen Wandel



21

FINANZ BERATER AKADEMIE

21

WARUM?

Die Finanzberatung ist im Wandel!

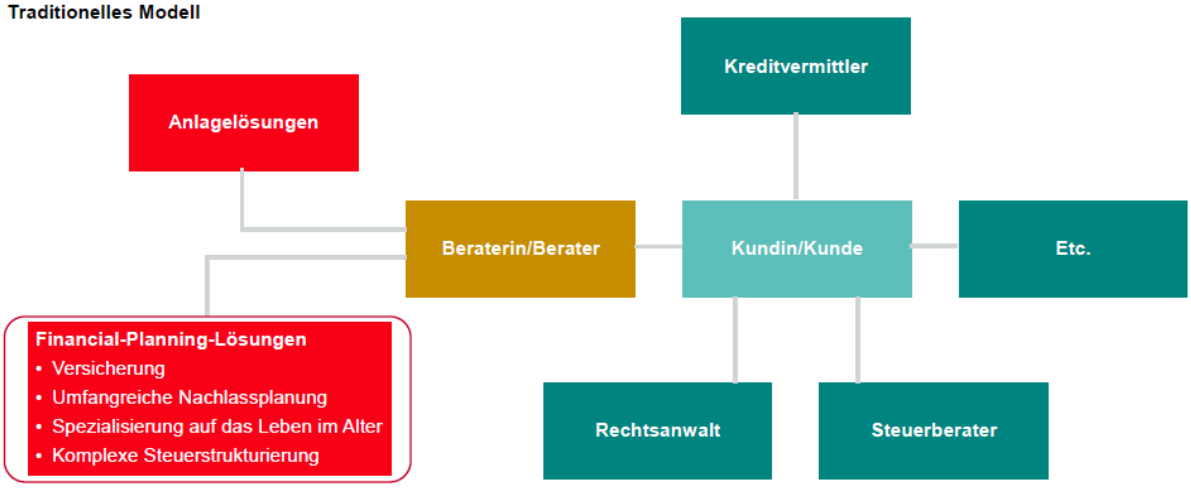
FINANZ BERATER AKADEMIE

22

Entwicklung Ihres Geschäftsmodells

Partnerschaften und Spezialgebiete

Traditionelles Modell



Quelle: Vanguard

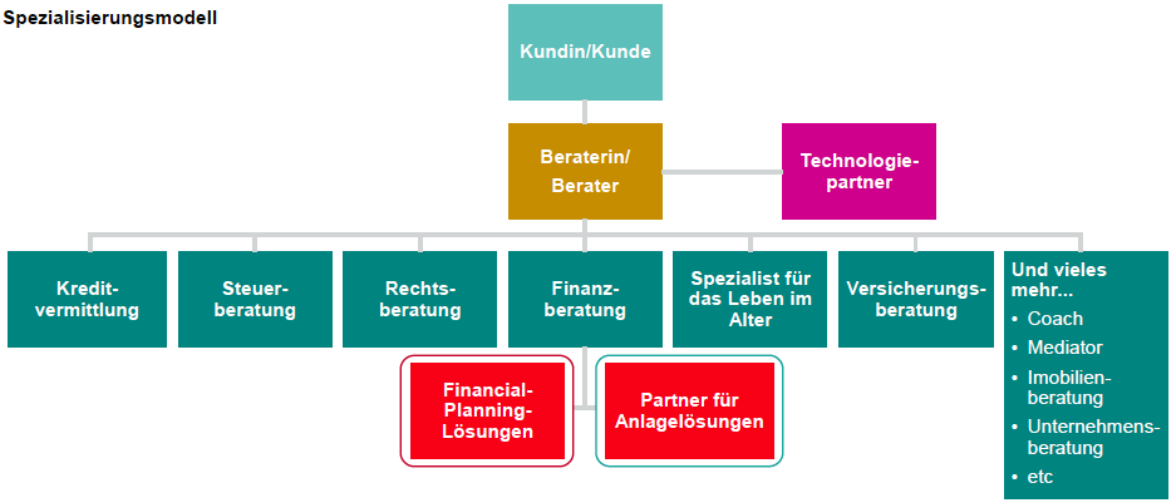
13

23

Entwicklung Ihres Geschäftsmodells

Partnerschaften und Spezialgebiete

Spezialisierungsmodell

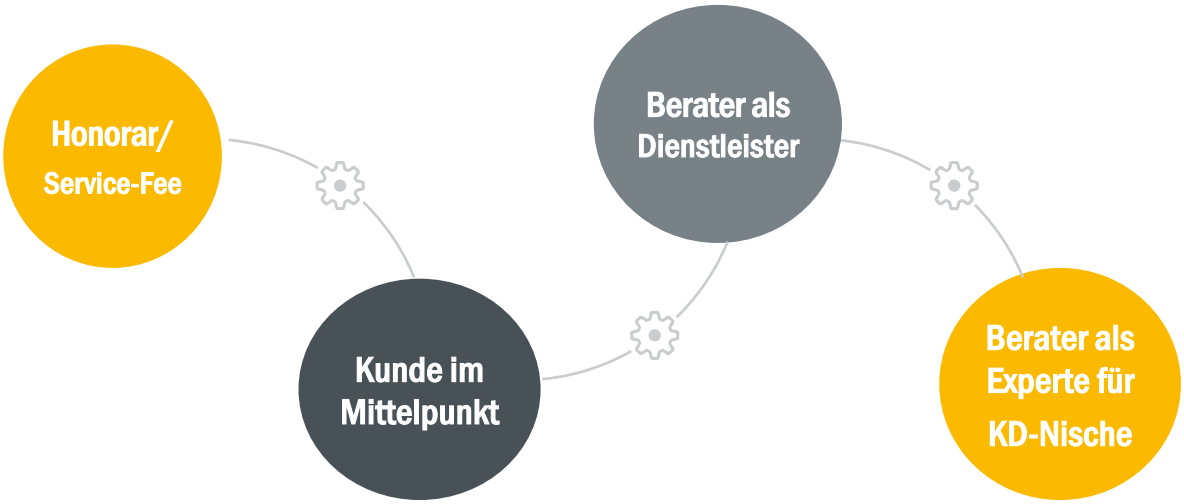


Quelle: Vanguard

14

24

Die Finanzberatung im Wandel



25

FINANZ BERATER AKADEMIE

25

WARUM

WIR VOR EINER
DISRUPTIVEN INNOVATION

Aber was ist das ?

26

26

Was sagt Wikipedia ?

„Disruptive Innovationen“ (englisch to disrupt „unterbrechen“ bzw. „stören“) sind Innovationen, die die Erfolgsserie einer bereits bestehenden Technologie, eines bestehendes Produktes oder einer bestehenden Dienstleistung ersetzen oder vollständig vom Markt verdrängen und die Investitionen der bisher beherrschenden Marktteilnehmer obsolet machen.

27

FINANZ BERATER AKADEMIE

27

Wie alles begann…

FINANZ BERATER AKADEMIE

28

Kompaktseminar 2014

Heiko Reddmann
Geschäftsführer der Honorar Konzept

Investmentkonferenz 2014

Lukas Schneider
Deutschland Chef Dimensional

29

FINANZ BERATER AKADEMIE

29

Eliteberater
Caroline Notzke
Australien/Berlin
Glenn Read
Neuseeland
Max Tennant
England
Mike Uhl
Deutschland
Charles Boinske
USA
Matthias Krapp
Deutschland
Dr. Gerd Kommer
Deutschland
David Haintz
Australien
30
FINANZ
BERATER
AKADEMIE

30

31

Ich wollte ein Eliteberater werden!

FINANZ BERATER AKADEMIE

32

EIGENSCHAFTEN VON ELITEBERATER

FINANZ BERATER AKADEMIE

33

DEMUT
MUT AKZEPTANZ Wissen
STANDHAFTIGKEIT INTERESSE
KONSEQUENZ Disziplin KLARHEIT
Bereit auch zu scheitern SPASS Glaube
WEISHEIT WILLE VISIONEN
Intelligenz BEGEISTERUNG LOSLASSEN
NEIN sagen können
POSITIV VERRÜCKT
Leben ihre WERTE

34

FINANZ BERATER AKADEMIE

34

Meine ersten Schritte

1. **Klarheit im Kopf geschaffen darüber, was ich wirklich will?**

2. **Eine unwiderrufliche Entscheidung getroffen.**
   - 100% Honorarberatung, Beratungshonorar + Service-Fee
   - 100% Konzentration auf Geldanlage
   - 100% prognosefreie Anlagestrategie

3. **Sofort mit der Umsetzung begonnen!**
   - **Eigene Verträge und Anlagen umgestellt.**
   - **Umsetzung eines komplett neuen Beratungsprozesses.**
   - **Bestandskunden informieren mit sofortiger Umstellung auf Service-Fee und neuer Anlagestrategie.**

FINANZ BERATER AKADEMIE

35

Formel zum Erfolg

S von (KTV +P +G) = TWW

Schnittmenge von Klarheit, Träume und Visionen + Plan + Geld = Träume Werden Wahr. ☺

FINANZ BERATER AKADEMIE

36

1

Träume

37

FINANZ BERATER AKADEMIE

37

Gefühl
Gedanke
Wort
Realität

38

FINANZ BERATER AKADEMIE

38

Gedanken sind
wie Stufen.
Sie führen nach oben
und nach unten.

39

FINANZ BERATER AKADEMIE

39

2020
FROHE WEIHNACHTEN UND EINEN GUTEN START INS NEUE JAHR WÜNSCHT
KARL-HEINZ SCHUBKEGEL
KARL-HEINZ SCHUBKEGEL
...gut beraten investieren.

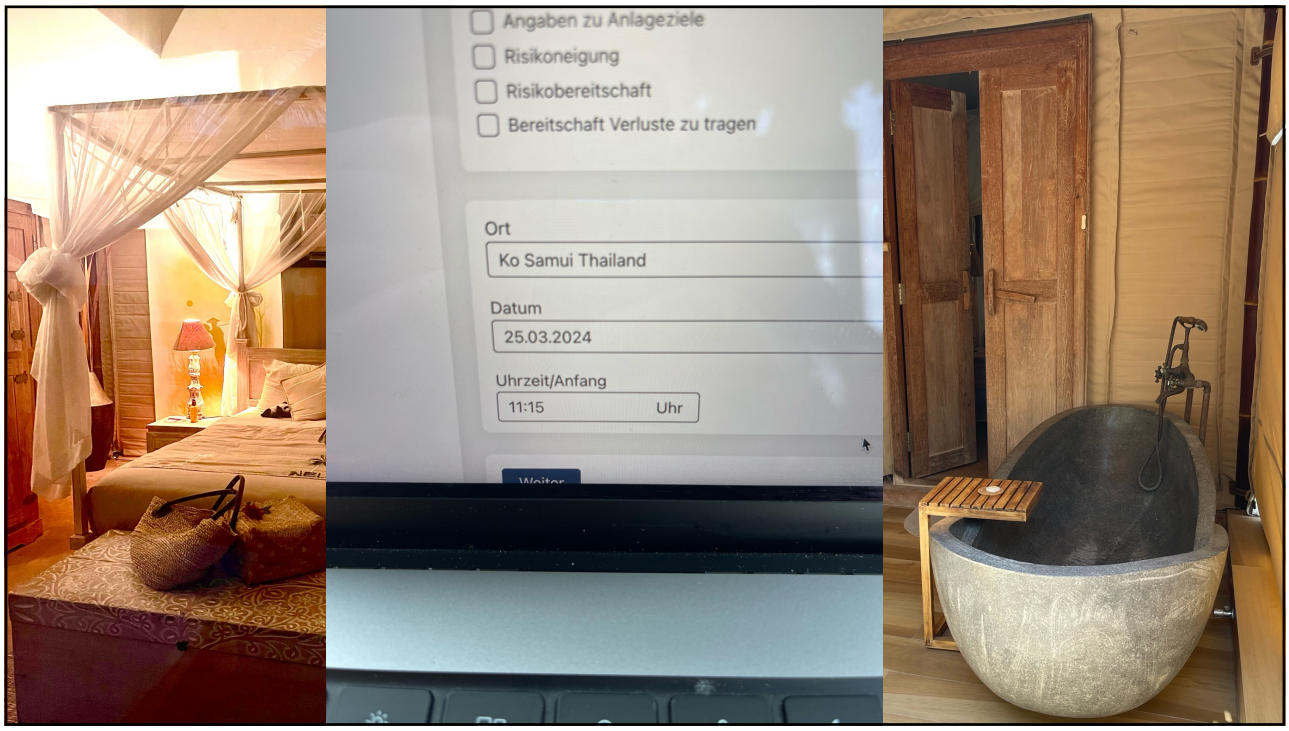
40

2023
KARL-HEINZ SCHUBKEGEL
NIESMANN +BISCHOFF
HERZLICH WILLKOMMEN
Familie Schubkegel
zur Fahrzeugübergabe
am 30. Juni 2023
KARL-HEINZ SCHUBKEGEL
...gut beraten investieren.

41

2024

42


Angaben zu Anlageziele
Risikoneigung
Risikobereitschaft
Bereitschaft Verluste zu tragen
Ort
Ko Samui Thailand
Datum
25.03.2024
Uhrzeit/Anfang
11:15
Uhr

43

Bangkok
Best Things To Do
2026

44

KARL-HEINZ SCHUBKEGEL
...gut beraten investieren.
Chiang Mai 2026

45

KARL-HEINZ SCHUBKEGEL
...gut beraten investieren.
Chiang Mai 2026

46

BENETEAU
First 44
FINANZ
BERATER
AKADEMIE

47

BENETEAU

First 44

48

FINANZ BERATER AKADEMIE

48

1

Klarheit

49

FINANZ BERATER AKADEMIE

49

KLARHEIT SCHAFFEN…

Was macht mir Spaß und bringt gibt mir Energie?

Was nimmt mir Energie?

Was ist meine Unternehmensvision?

Wie sieht mein ideales Geschäftsmodell aus?

Wie umfangreich ist mein ideales Produktangebot?

Auf welche Kunden-Nische will ich mich spezialisieren?

Wie sieht mein idealer Wunschkunde aus?

Wie sieht meine Marketing- und Empfehlungs-Strategie aus?

50

FINANZ BERATER AKADEMIE

50

KLARHEIT SCHAFFEN…

Wie vielen Kunden kann ich wirklich einen Weltklasse-Service bieten?

Wieviel Stunden am Tag möchte ich arbeiten? Wie sieht mein Vergütungsmodell aus?

Wie sieht mein Dienstleistungsangebot aus?

Wodurch unterscheide ich mich von der Konkurrenz?

Wie sieht meine Investmentphilosophie aus?

Wie sieht mein Honorarmodell aus?

51

FINANZ BERATER AKADEMIE

51

Wie wollen wir von außen wahrgenommen werden?

Wie werden wir von außen wahrgenommen?

FINANZ BERATER AKADEMIE

52

Ihr Vermögen sicher klug aufbauen

Freiheit erleben.

AUS MAINZ

Sommese & Kollegen ist ein eigentümergeführtes Unternehmen für ***wirksamen Vermögensaufbau***.

Wir erstellen lebensnahe maßgeschneiderte Anlagekonzepte für vermögende Mandanten, Unternehmer, Selbstständige und leitende Angestellte.

Durch langfristige Begleitung bei der Umsetzung sichern wir den Erfolg und bewirken eine tiefe ***Zufriedenheit*** bei unseren Mandanten.

53

53

IHR VORTEIL

Vermögensaufbau mit uns ist ideal für Sie, **wenn Sie**

Realzinsen erzielen wollen

Inflationsausgleich schaffen wollen

Vermögen aufbauen wollen

für das Alter vorsorgen wollen

klug und sicher anlegen wollen

unzufrieden mit Ihrer Bank sind

?

Ihr Leben genießen möchten

Entspannt Leben möchten

Überblick über ihr Vermögen wünschen

Einen Experten für ihr Vermögen suchen

Vermögen übertragen möchten

Unabhängigkeit ihnen wichtig ist

54

VORSICHT

Wir haben als Finanzberater keinen Einfluss auf die Rendite.

Wenn die Rendite nicht stimmt kommt der Kunde zur Annahme der Berater ist schlecht!

Wie wir Ihr Vermögen klug und sicher aufbauen

Drei Qualitäten greifen ineinander.

Beratung

Strategie

Begleitung

Zu jedem Ziel finden wir Ihre persönliche Strategie. Und zu jeder Strategie gibt es einen ausgearbeiteten Plan. In der Konzeption und Ausgestaltung der individuellen Depot-Portfolios steckt ganze Expertise — die einzigartige Kombination aus Erfahrung, Wissen und Tun.

55

Vier Faktoren für den wirksamen Aufbau Ihres Vermögens

Planung

Planvoll.
Mit Strategie und Konzept planvoll anlegen.

Kosten

Kostenbewusst.
Investieren in aktive und passive Strategien.

Streuung

Diversifiziert.
Auf verschiedene Anlageklassen setzen.

Emotion

Entspannt.
Schwankungen gelassen aushalten und gezielt nutzen.

56

Welche Aufgabe dürfen wir **für Sie** lösen?

UNABHÄNGIGE FINANZBERATUNG AUS MAINZ

Unsere hochwertige Beratungsleistung steht Ihnen nicht nur in der Region Frankfurt, Mainz, Wiesbaden zur Verfügung.
Wir unterstützen und beraten Sie unabhängig bei Ihrer Geldanlage in ganz Deutschland, Österreich und Schweiz.

57

58

KLARHEIT SCHAFFEN

Bringt mich das, was ich im Moment tue meinem Ziel näher?

Was ist mein Ziel?

FINANZ BERATER AKADEMIE

59

RAUS AUS DEM HAMSTERRAD

Oftmals sind wir gefangen in einem bestimmten "System"

... anstatt uns ein „ideales Arbeitsumfeld zu schaffen.

Die Folgen daraus sind, dass unser Privatleben zu kurz kommt, wir inneffizient handeln, Spannungen und Stress entstehen

Diesem Dilemma können wir entkommen, indem wir Zeit investieren, um uns ein Arbeitsumfeld und Prozesse zu schaffen, die auf unserem persönlichen Wertesystem und unseren Leidenschaften basieren.

60

FINANZ BERATER AKADEMIE

60

ELITEBERATER

Leben Ihre Leidenschaften und tun Dinge, die Ihnen persönlich Spaß machen und Energie bringen für größere Ziele.

61

FINANZ BERATER AKADEMIE

61

21 Tage Challenge „Was bringt mir Energie“? ☺

Arbeiten	Menschen	Aktivitäten

Immer tun, mehr tun ☺

62

FINANZ BERATER AKADEMIE

62

21 Tage Challenge „Was nimmt mir Energie“? ☹

Arbeiten	Menschen	Aktivitäten

Meiden, nicht mehr tun oder delegieren ☺

63

FINANZ BERATER AKADEMIE

63

Erfolgsfaktor Leidenschaft

Erstelle Deine persönliche Wochenbilanz ...

Wieviel Zeit verwendest du in Woche für Dinge die Dir persönlich wichtig sind, Dir leidenschaftlich Spaß machen und die Dich beruflich wie auch privat nach vorne bringen?

64

FINANZ BERATER AKADEMIE

64

DIE SITUATION VIELER BERATER

FINANZ BERATER AKADEMIE

65

Es gibt viele Berater die folgende Probleme haben …

- Können oder wollen die Provisionswelt noch nicht loslassen.
- Haben keine geeigneten Softwarelösungen und fehlende Digitalisierung
- Haben ein zu großes Produktangebot
- Können alte Gewohnheiten schwer loslassen
- Haben einen zu großen Kundenstamm mit vielen Kleinkunden
- Verdienen zu wenig Geld
- Haben große Probleme neue Kunden zu gewinnen
- Haben keine einheitlichen schriftlichen Beratungsprozesse
- Sagen zu jedem Kunden „ja“

66

FINANZ BERATER AKADEMIE

66

Wir haben viele Berater die …

- ähnliche Produkte verkaufen
- ähnlich ihre Kunden betreuen
- ähnliche Dienstleistungen anbieten
- ähnliche Beratungsansätze anbieten
- ähnliche Qualitäten besitzen
- ähnliche Ideen haben
- ähnliche Ausbildung haben
- ähnliche Webseiten haben

Warum soll der Interessent bei Ihnen Kunde werden???

67

FINANZ BERATER AKADEMIE

67

Wo stehe ich als Unternehmer ?

68

FINANZ BERATER AKADEMIE

68

Stufe	Art der Lücke	Berater-Status	Lückenanalyse
4	Keine Lücke	Berater ist auf dem Weg ein großes Geschäft aufzubauen und setzt die Dinge sofort um, die getan werden müssen.	Alle Ebenen der Wissens-Handeln-Lücken wurden erfolgreich überwunden. Der Berater holt sich Feedback bei Top-Beratern seiner Branche und setzt notwendige Schritte sofort um, um sein Geschäft jeden Tag etwas besser zu machen.
3	Wissens-Handeln-Lücke	Berater beginnt damit zu tun, was getan werden muss, bleibt aber auf dem Weg stecken oder gibt auf	Das ist die wahre Wissens-Handeln-Lücke; Sie kann mit starkem Engagement und der Fähigkeit Maßnahmen mit langfristiger Vision konsequent zu koordinieren überwunden werden. Ein Mentor kann hier sehr hilfreich sein, um diese Lücke zu überwinden.
2	Engagement-Lücke	Berater weiß, was getan werden muss, beginnt aber nicht mit der Umsetzung	Es besteht ein Mangel an Motivation, Mut oder Zeit, um das Notwendige umzusetzen.
1	Wissenslücke	Berater will sich verändern, aber weiß nicht genau wie	Es besteht eine Wissenslücke über das, was wirklich funktioniert und was genau getan werden muss.
0	Kein Bewusstsein von Lücken	Berater ist zufrieden mit seinem Tun	Ohne Wunsch nach Veränderung gibt es kein Bewusstsein für etwaige Lücken

69

FINANZ BERATER AKADEMIE

69

WO STEHE ICH?
WO WILL ICH HIN ?

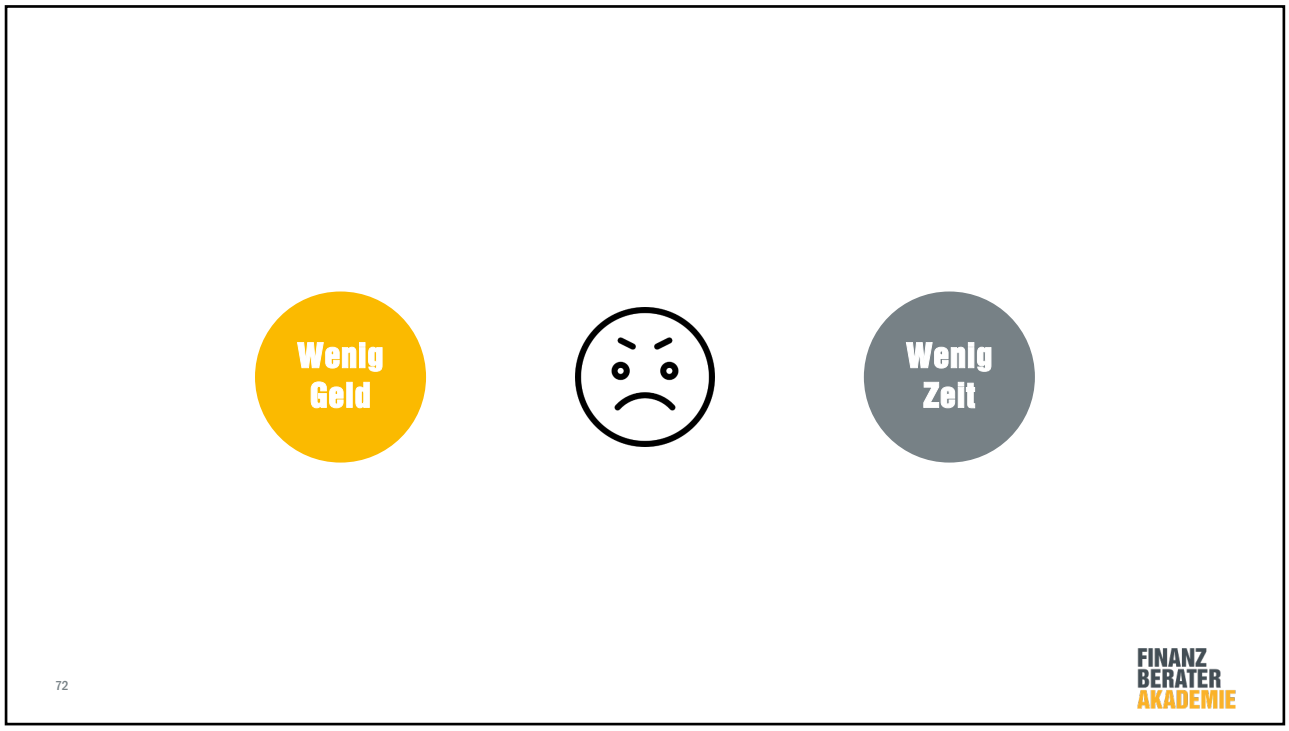
FINANZ
BERATER
AKADEMIE

70

71

FINANZ
BERATER
AKADEMIE

71


Wenig Geld
Wenig Zeit
72
FINANZ BERATER AKADEMIE

72

Viel Geld
Wenig Zeit
73
FINANZ BERATER AKADEMIE

73

74

FINANZ
BERATER
AKADEMIE

74

Arbeitsheft

Träume
Klarheit

75

FINANZ
BERATER
AKADEMIE

75

1

Vision

76

FINANZ BERATER AKADEMIE

76

Vision

Die Vision eines Unternehmens beschreibt einen idealen Zustand in der Zukunft.

Die Vision muss groß und erstrebenswert sein, sie kann, muss aber nicht, zu Lebzeiten des Unternehmers erreicht werden.

Sie ist eine wichtige Komponente der Unternehmensführung, weil sie in einer knappen und anschaulichen Formulierung allen Mitarbeitern, Kunden, Unternehmenspartnern und Interessenten den Weg zu diesem Idealzustand umfassend beschreibt.

Die Vision ist wie ein starkes Seil, an dem sich der Unternehmer festhalten kann, wenn mal nicht alles nach Plan läuft.

Die Vision gibt dem Unternehmer Halt, so dass er den richtigen Kurs einhalten kann.

77

FINANZ BERATER AKADEMIE

77

VISION

WENN DAS LEBEN **KEINE VISION** HAT,
NACH DER MAN SICH SEHNT,
DANN GIBT ES AUCH **KEIN MOTIV**,
SICH ANZUSTRENGEN.

FINANZ BERATER AKADEMIE

78

Beispiele für Visionär geführte Unternehmen

Amazon	Das Kundenorientierteste Unternehmen der Erde zu sein, einen Ort zu schaffen, an dem Menschen alles finden und entdecken können, was sie online kaufen möchten.
Microsoft	Menschen und Unternehmen auf der ganzen Welt zu helfen, ihr volles Potenzial zu entfalten.
Google	Zugang zu allen Informationen der Welt mit einem Klick zu ermöglichen.
Tesla	Das faszinierendste Automobilunternehmen des 21 Jahrhundert zu schaffen, indem wir den weltweiten Übergang zu Elektrofahrzeugen vorantreiben.

FINANZ BERATER AKADEMIE

79

Die Vision sollte...

Positiv
Inspirierend
Motivierend
Unmissverständlich
Detailliert

sein.

FINANZ BERATER AKADEMIE

80

81

EINE **KLARE VISION** WIRD SIE UND IHR TEAM AUCH IN STÜRMISCHEN ZEITEN **WIE EIN LEUCHTTURM** AUF ZIELKURS HALTEN.

FINANZ BERATER AKADEMIE

82

Was hält viele Berater ab zu den Top 20% ihrer Branche zu gehören ?

Können ihren eigen Schweinehund nicht überwinden

Wissen nicht genau, wie

Haben Angst vor Veränderung und dem Verlassen der eigenen Komfortzone

Sind im Hamsterrad des Alltags gefangen

Haben Angst, Kunden zu verlieren

Sind von ihrer alten Produktwelt gefangen

Können oder wollen die Provisionswelt nicht loslassen

Haben Angst zu Scheitern

Sind von der Trägheit ihres Wohlstandes gefangen

83

Warum sind Werte, Mission und Vision so wichtig?

... haben ein Schwäche für die Stärke,

... sind generell hilfsbereit,

... möchten Teil eines Großen sein!

Mit einer starken Mission & Vision kann ich Menschen begeistern mich bei meiner Vision zu unterstützen!

Mein Tipp

Teile Deine Vision mit Meinungsführern der Gesellschaft und bitte sie um Hilfe!

84

FINANZ BERATER AKADEMIE

84

https://wageindicator.de/lohn-gehalt/vip-gehalter/elon-musk

ELON

MUSK

Elon Musk / Gegründete Organisationen

85

Ich mache mir die Welt, wie sie mir gefällt …

FINANZ BERATER AKADEMIE

86

Wenn Du ein Schiff bauen willst, dann trommle nicht Männer zusammen, um Holz zu beschaffen, Aufgaben zu vergeben und die Arbeit einzuteilen,

sondern lehre die Männer die Sehnsucht nach dem weiten, endlosen Meer

Die Stadt in der Wüste/ Citadelle

87

FINANZ BERATER AKADEMIE

87

Wenn Du ein hochprofitables Finanzunternehmen bauen willst,
dann berate deine Kunden nicht, nur um Geld zu verdienen
und verkaufe Produkte nicht, um viel beschäftigt zu sein,
sondern erschaffe Dir deine große, positive, inspirierende,
motivierende und erstrebenswerte
Vision

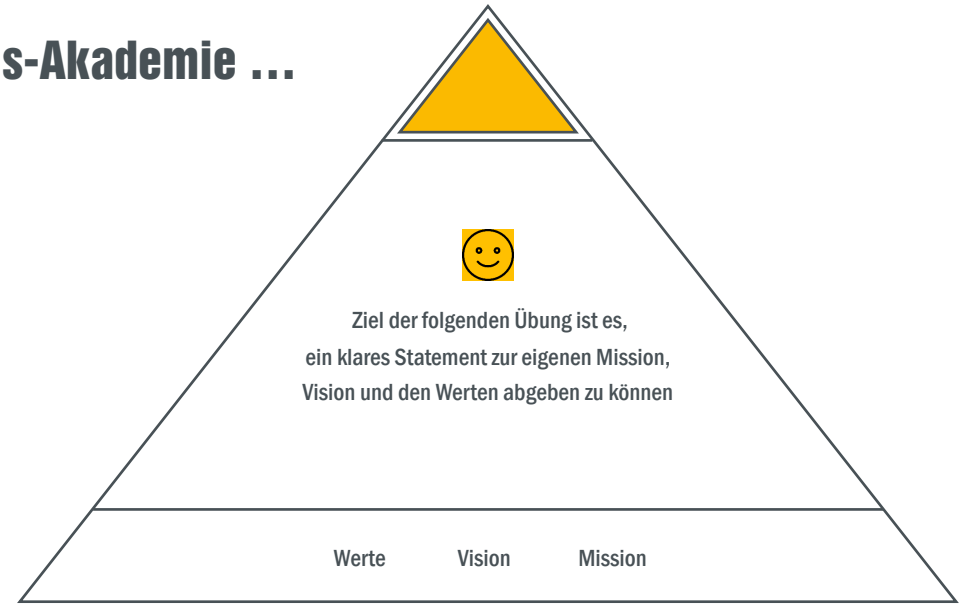
Karl-Heinz Schubkegel

88

FINANZ BERATER AKADEMIE

88

Praxis-Akademie …

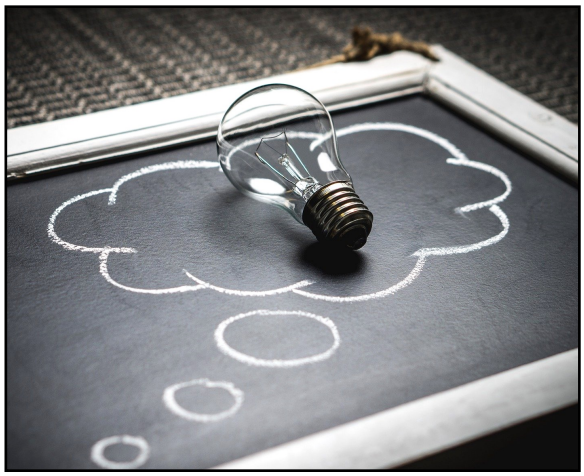


89

FINANZ BERATER AKADEMIE

89

Auf die Vision kommt es an



Studien haben gezeigt ...

wenn Führungskräfte eine klare Vision haben und diese an ihre Mitarbeiter weitergeben, steigen die folgenden Erfolgsfaktoren:

- Arbeitszufriedenheit
- Engagement und Loyalität
- Gemeinschaftsgeist
- Unternehmensstolz
- Mitarbeiterproduktivität
- Klarheit über organisatorische Werte

90

FINANZ BERATER AKADEMIE

90

Arbeitsheft

Vision
Mission
Markenkern
Benefit

91

FINANZ BERATER AKADEMIE

91

Vision
Mission
Markenkern
Benefit

92

FINANZ
BERATER
AKADEMIE

92

1	2	3	4
VISION Was ich anstrebe	**MISSION** Was ich tue	**MARKENKERN** Was steht im Mittelpunkt	**BENEFIT** Nutzen meines Tuns

93

94

Danke für Ihre Empfehlung ☺

1 VISION
Was ich anstrebe

- ✓ Finanzielle Gerechtigkeit

2 MISSION
Was ich tune

- ✓ Menschen helfen

3 MARKENKERN
Was steht im Mittelpunkt

- ✓ Der Mensch
- ✓ Finanzplanung

4 BENEFIT
Nutzen meines Tuns

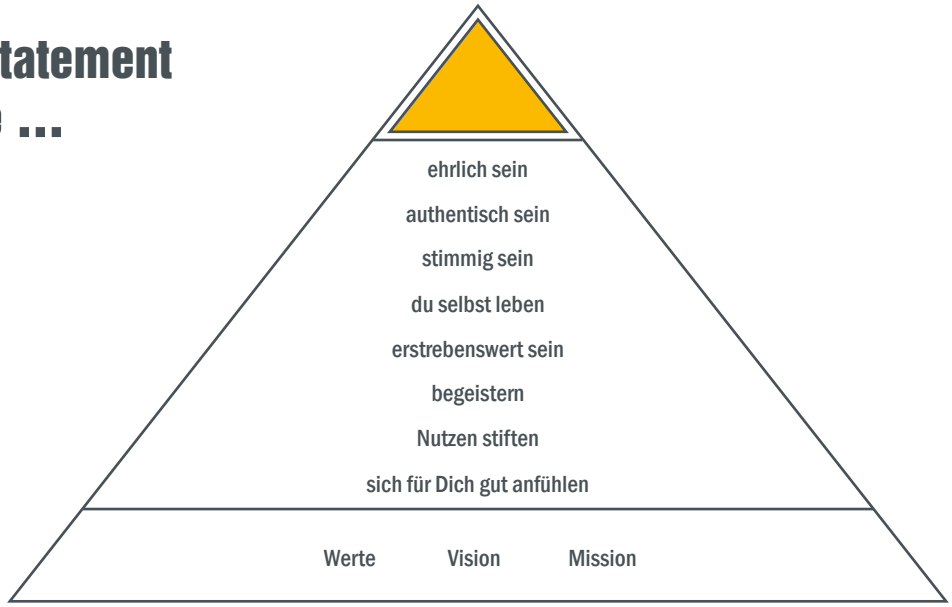
- ✓ Finanziell entspanntes Leben

95

FINANZ BERATER AKADEMIE

95

Das Statement sollte ...



96

FINANZ BERATER AKADEMIE

96

Statement zu meiner Vision

Meine Vision ist...

Finanzielle Gerechtigkeit

Darunter verstehe ich...

Im Mittelpunkt der Finanzberatung steht der Mensch- nicht die Interessen von Unternehmen oder Vertriebspartner.
Anlageempfehlungen basieren ausschließlich auf den Kundennutzen- unabhängig von Abschlussinteressen.
Jeder Mensch hat Anspruch auf faire, transparente und kosteneffiziente Geldanlage- ganz gleich, wie hoch seine Anlagesumme ist.

Was mich daran motiviert ...

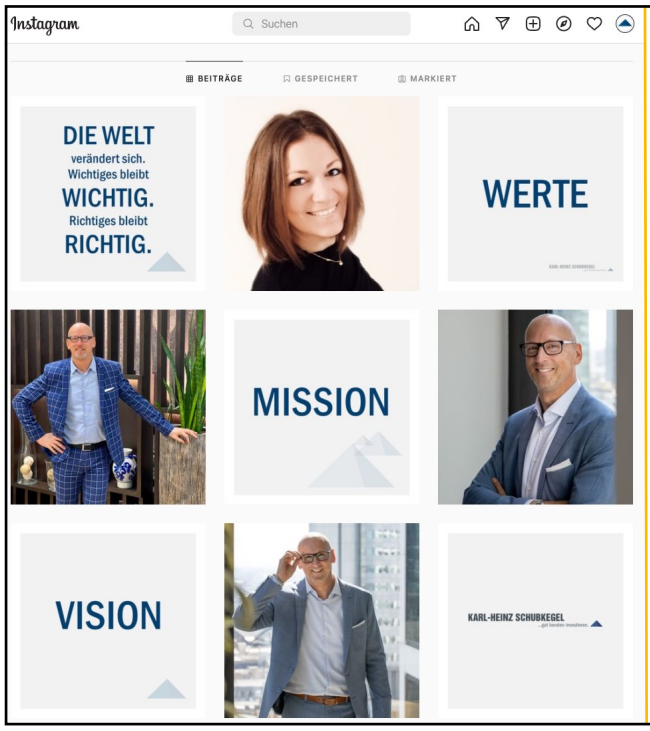
Auf der Seite des Kunden zu stehen und Menschen dabei zu helfen das sie ihre finanziellen Ziele erreichen.

Mein Ziel ist...

Meinen Beitrag dazu zu leisten Deutschland zu einem besseren Platz für Anleger zu machen!

FINANZ BERATER AKADEMIE

97



Teile Deine Vision/ Mission

- ✓ Mit Deinem Partner
- ✓ Mit Kunden
- ✓ Social Media
- ✓ Freundeskreis

und Du wirst Unterstützer finden, die dich gerne weiterempfehlen ☺

FINANZ BERATER AKADEMIE

98

99

Mission

Die Mission eines Unternehmens beschreibt den **wesentlichen Zweck** oder den **Auftrag**, den das Unternehmen verfolgt.

Die Mission sagt aus ,**WARUM** ich als Unternehmer jeden Tag motiviert aus dem Bett springe und meine Arbeit mit Freude und Spaß mache.

Die Mission ist die Antriebskraft des Unternehmens und ist ein Teil des Markenkerns der Unternehmung.

100

FINANZ BERATER AKADEMIE

100

Statement zu meiner Mission

Meine Mission ist...

Menschen bei ihren Finanzen zu helfen

Darunter verstehe ich...

Meinen Kunden zu helfen, dass sie ihre finanziellen Ziele erreichen und nicht aus emotionalen Gründen falsche Anlageentscheidungen treffen.

Was mich daran motiviert ...

Ist die Arbeit und der Austausch mit Menschen über die Geldanlage hinaus.

Mein Ziel ist...

Das meine Kunden ihre finanziellen Ziele erreichen und meine Arbeit schätzen lernen.

FINANZ BERATER AKADEMIE

101

Statement zu meiner Markenkern

Mein Markenkern ...

In meinem Unternehmen steht der „Kunde“ und die Planung seiner Finanzen, also der „Finanzplan“ im Mittelpunkt“

Darunter verstehe ich...

Das meine Kunden, ihre Ziele und Wünsche, ihre Gefühle und Ängste und damit verbunden ihre Lebensplanung im Mittelpunkt meiner beruflichen Tätigkeit stehen.

Was mich daran motiviert ...

Das vertrauen meiner Kunden zu gewinnen und ihnen in finanziellen Fragen zu helfen.

Mein Ziel ist...

Das meine Kunden ihre finanziellen Ziele erreichen, investiert bleiben auch in schwierigen Zeiten und mich gerne als Experten für die Geldanlage weiter empfehlen.

FINANZ BERATER AKADEMIE

102

Statement zum Kundennutzen

Mein Kundennutzen ...

Ist ein finanziell entspanntes Leben für meine Kunden.

Darunter verstehe ich...

Das meine Kunden, ihr Leben genießen können und Spaß haben immer mit dem Gefühl finanziell ist alles geregelt und entspannt.

Was mich daran motiviert ...

Glückliche und zufriedene Kunden zu haben.

Mein Ziel ist...

Mein bestes dafür zu geben und das Vertrauen meiner Kunden zu ehren.

FINANZ BERATER AKADEMIE

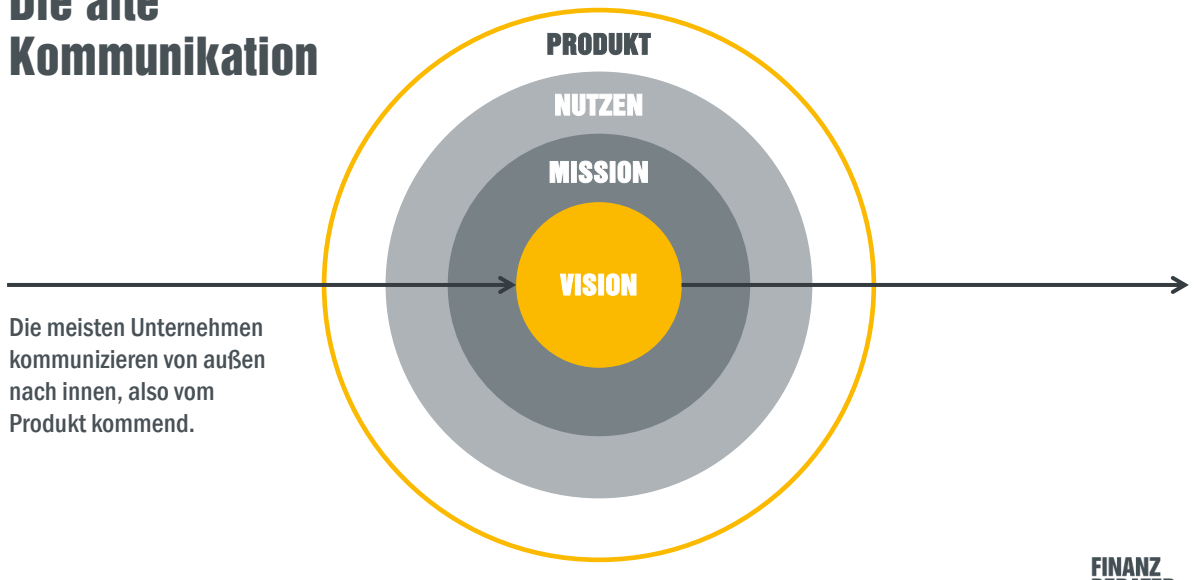
103

ERFOLGSFAKTOR KOMMUNIKATION

FINANZ BERATER AKADEMIE

104

Die alte Kommunikation



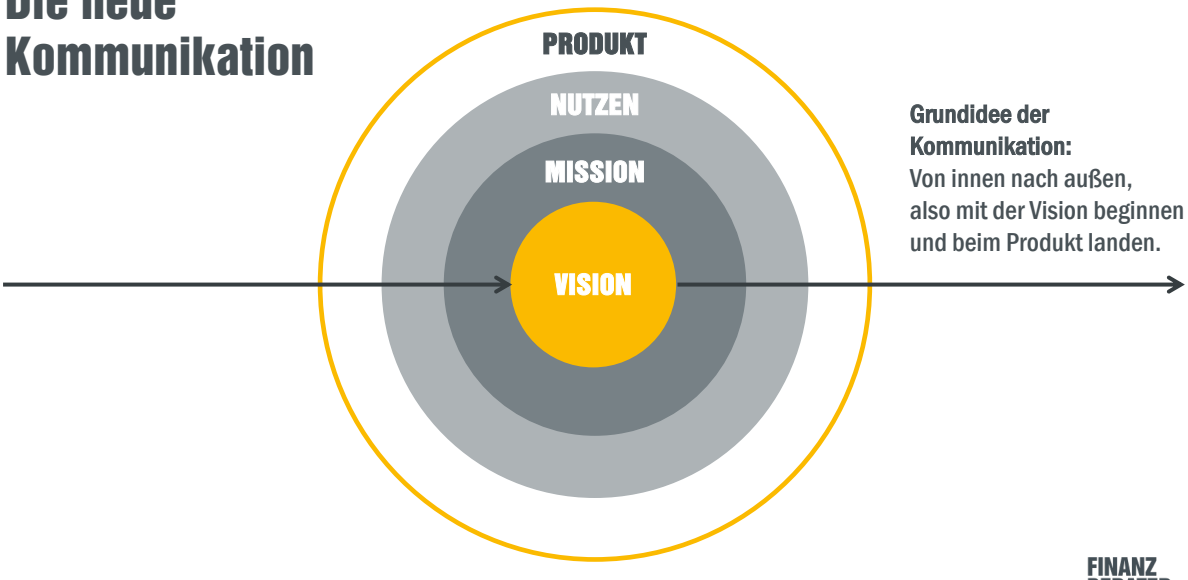
Die meisten Unternehmen kommunizieren von außen nach innen, also vom Produkt kommend.

105

FINANZ BERATER AKADEMIE

105

Die neue Kommunikation



Grundidee der Kommunikation:
Von innen nach außen, also mit der Vision beginnen und beim Produkt landen.

106

FINANZ BERATER AKADEMIE

106

WERTE

WEISEN DIR UND DEINEN KUNDEN DEN WEG, GEBEN RICHTUNG UND HALTEN DICH AUF KURS.

FINANZ BERATER AKADEMIE

107

Unternehmenswerte

Allgemeine Definition von Werten

- Vereinfacht formuliert sind Werte **Eigenschaften**, die uns wichtig und wertvoll sind, und/oder **Ideale**, die für uns erstrebenswert sind bzw. nach denen wir handeln.
- Sie müssen immer **spezifisch, stimmig, authentisch, glaubhaft, unmissverständlich sowie konform mit der Unternehmensvision und dem Leitbild** sein.
- Wirkt nur ein einziger Leitwert nicht authentisch und glaubhaft, dann fällt dieses unstimmige Licht auf alle anderen definierten Werte und beeinträchtigt dadurch die Glaubwürdigkeit des Unternehmens.

108

FINANZ BERATER AKADEMIE

108

Unternehmenswerte

Beispiele für Unternehmenswerte

Innovativ

„Wir als Unternehmen legen großen Wert auf die Entwicklung neuer innovativer und digitaler Lösungen, die unseren Kunden Nutzen bieten und sie begeistern."

Kundenerlebnis

„Wir legen großen Wert auf das, was ein Kunde an positiven Erfahrungen erlebt, wenn er mit uns in Geschäftsbeziehung tritt.

Wir bieten Dienstleistungen, die über die üblichen Standards hinaus gehen."

Gerechtigkeit

„Bei allem, was wir tun, geht es uns darum, Menschen durch finanzielle Gerechtigkeit ein besseres Leben zu ermöglichen!"

109

FINANZ BERATER AKADEMIE

109

Unternehmenswerte

Beispiele für Unternehmenswerte

Diskretion

Bei allem was wir tun, steht der Schutz Ihrer Privatsphäre an erster stelle. Diskretion – fühlen Sie sich bei uns sicher.

Verantwortung

Es ist Ihr Geld. Ihr finanzielles Wohlergehen werden wir verantwortungsbewusst ehren wohl wissend was Sie uns anvertrauen.

Integrität

Wir tun, was wir sagen. Integrität – immer ein gutes Gefühl für unsere Kunden.

110

FINANZ BERATER AKADEMIE

110

1

Formel zum Erfolg

KTV +P +G

FINANZ BERATER AKADEMIE

111

2

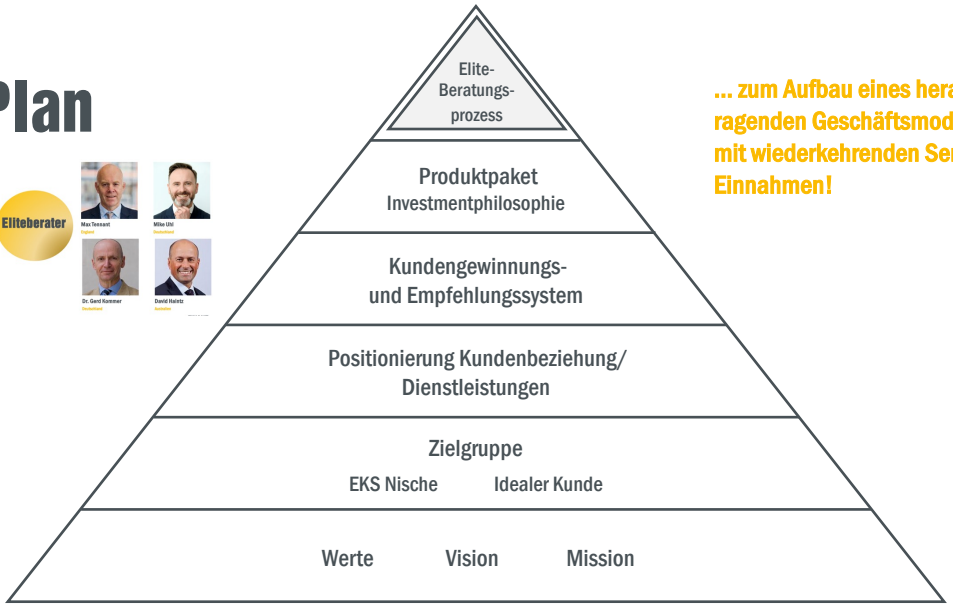
Plan

112

FINANZ BERATER AKADEMIE

112

Der Plan

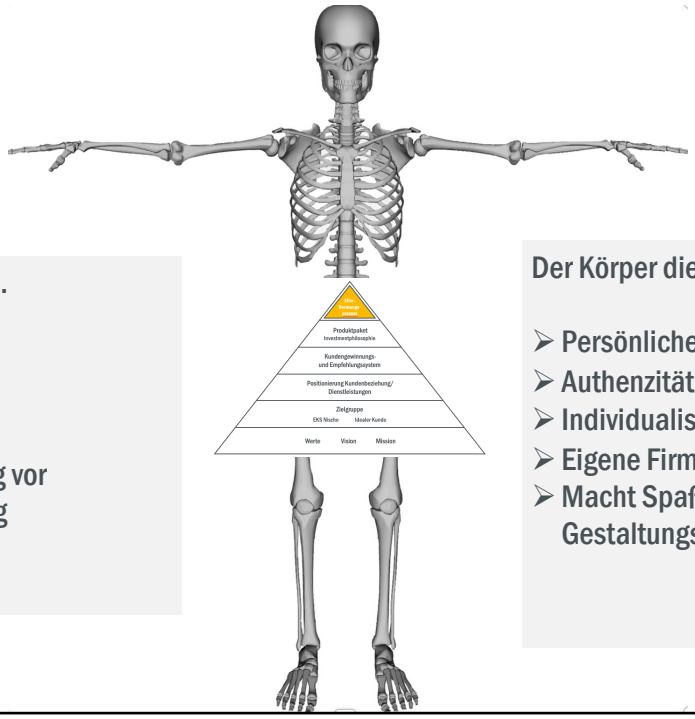


**... zum Aufbau eines heraus-
ragenden Geschäftsmodells
mit wiederkehrenden Service-Fee
Einnahmen!**

113

FINANZ BERATER AKADEMIE

113



Skelet ist der Plan…

- Aufbau
- Struktur
- Prozesse
- Gibt die Richtung vor
- Ist extrem wichtig

Der Körper die Muskeln…

- Persönliche Note
- Authenzität
- Individualismus
- Eigene Firmenstruktur
- Macht Spaß und gibt freie Gestaltungsmöglichkeiten

114

FINANZ BERATER AKADEMIE

114

Der Plan

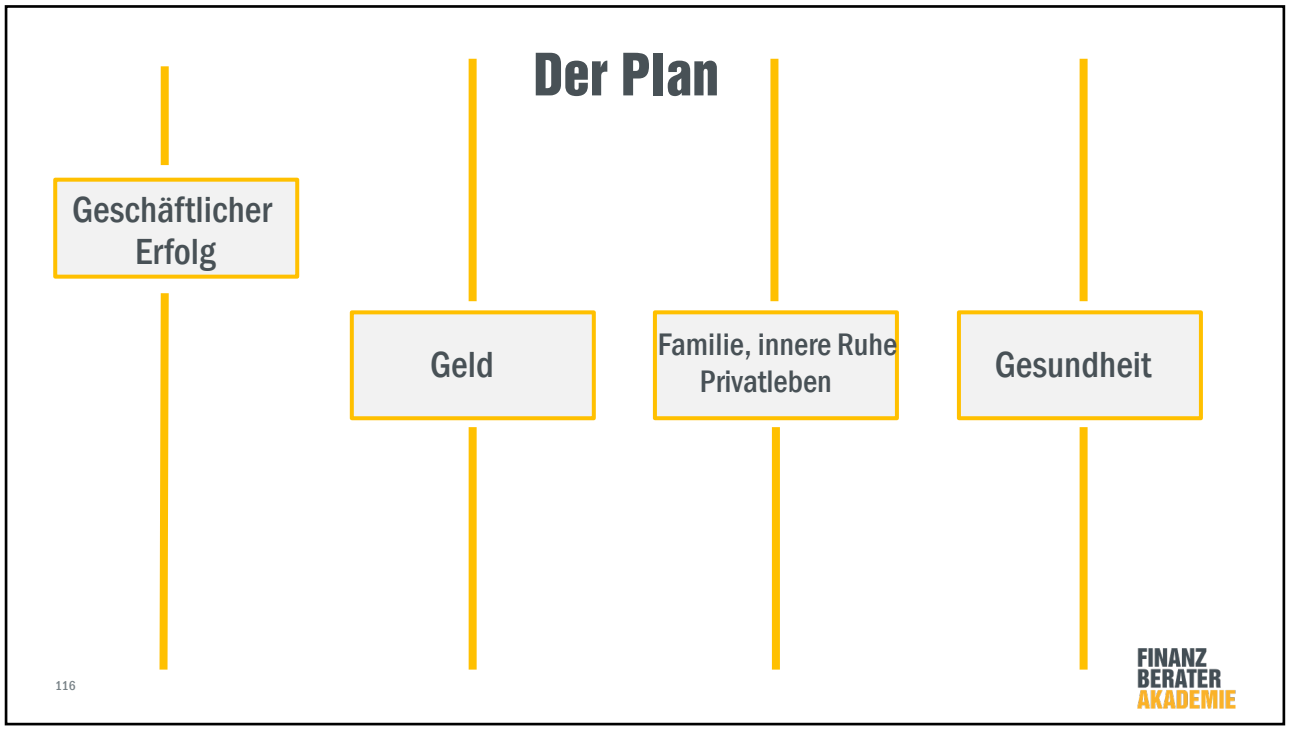
Geschäftlicher Erfolg

Geld

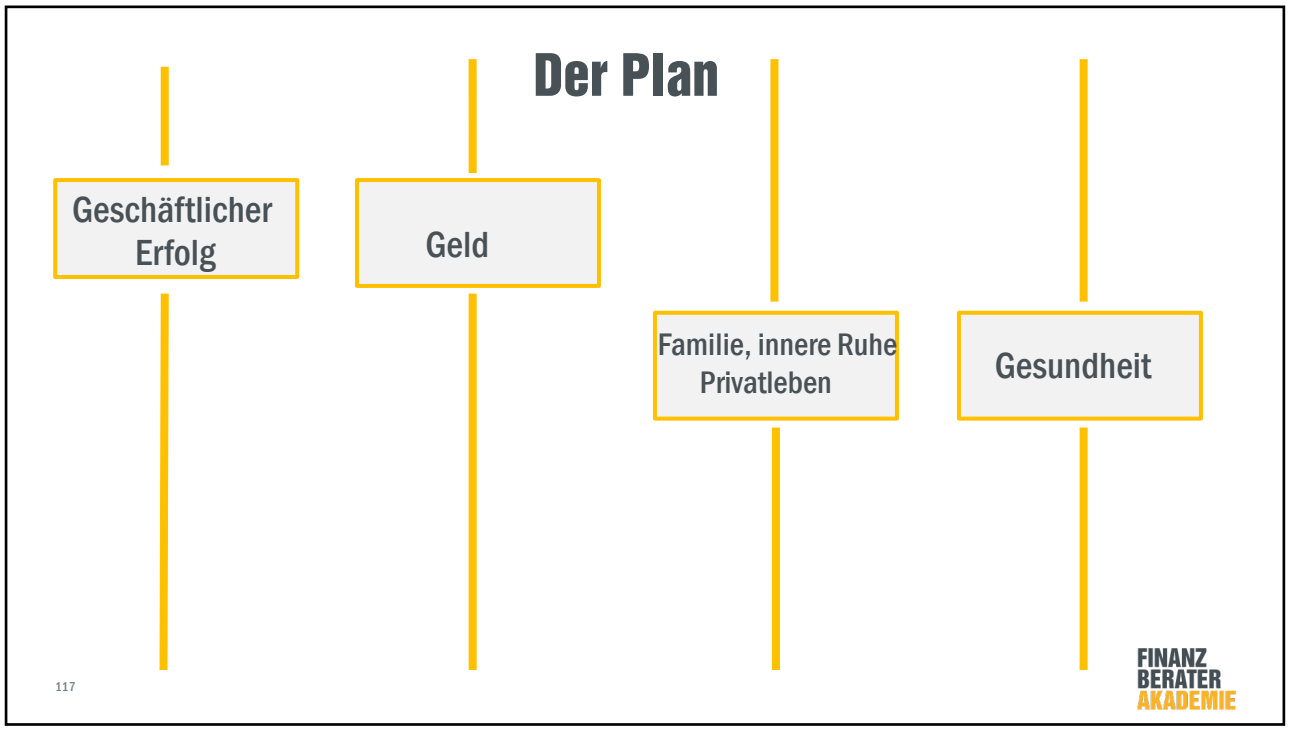
115

FINANZ BERATER AKADEMIE

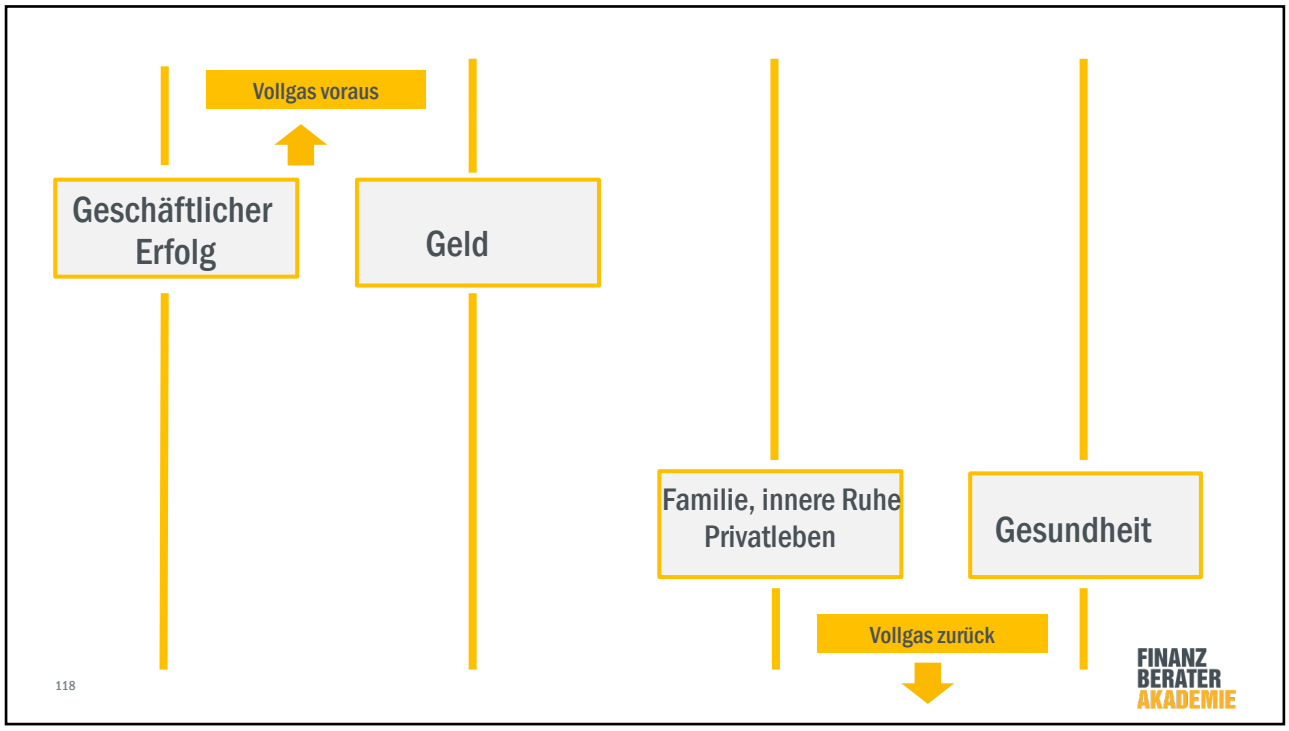
115


Der Plan
Geschäftlicher Erfolg
Geld
Familie, innere Ruhe Privatleben
Gesundheit
116
FINANZ BERATER AKADEMIE

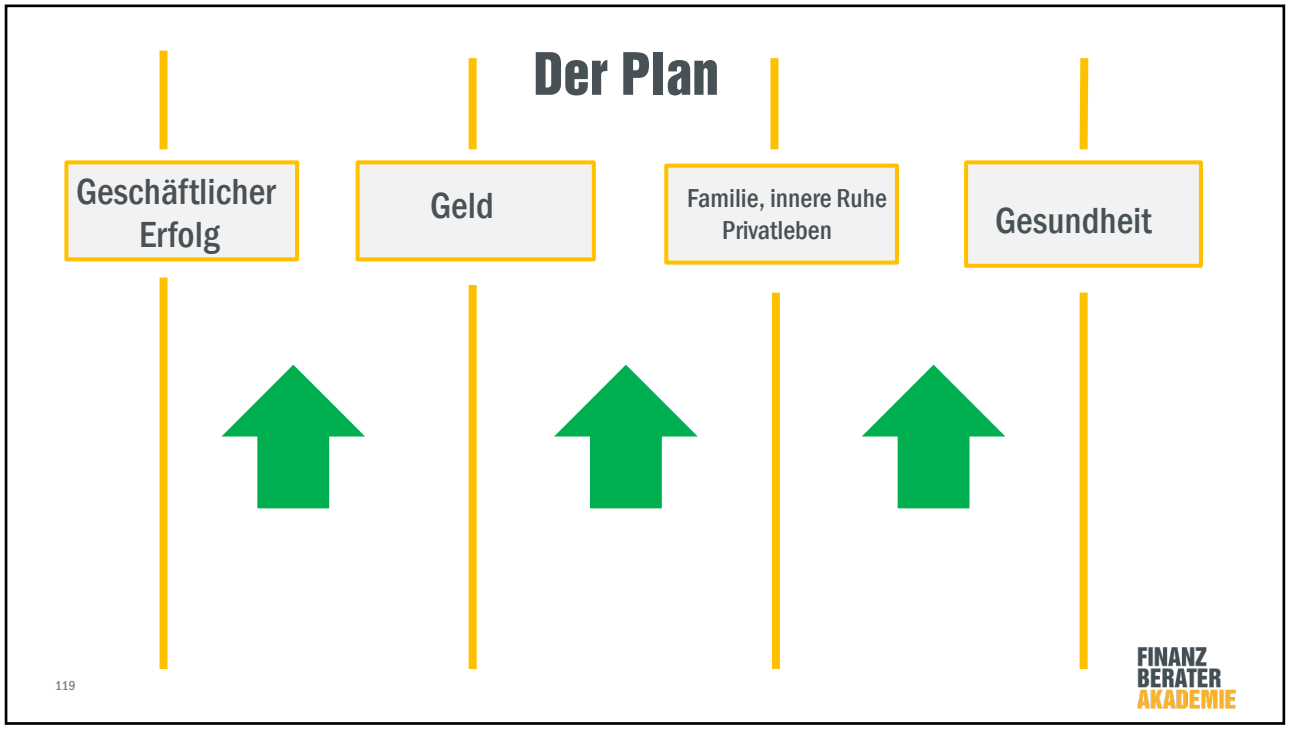
116


Der Plan
Geschäftlicher Erfolg
Geld
Familie, innere Ruhe Privatleben
Gesundheit
117
FINANZ BERATER AKADEMIE

117


Vollgas voraus
Geschäftlicher Erfolg
Geld
Familie, innere Ruhe Privatleben
Gesundheit
Vollgas zurück
118
FINANZ BERATER AKADEMIE

118


Der Plan
Geschäftlicher Erfolg
Geld
Familie, innere Ruhe Privatleben
Gesundheit
119
FINANZ BERATER AKADEMIE

119

4	4	40
Stunden	Tage	Wochen
Experte	Experte	Experte
Klarheit	Planung	Entscheidung
Assistenz	Assistenz	Assistenz
Prozesse	Prozesse	Prozesse
120 Digitalisierung	Digitalisierung	Digitalisierung

120

Formel zum Erfolg

KTV +P +G

FINANZ BERATER AKADEMIE

121

3

Geld

122

FINANZ BERATER AKADEMIE

122

Fokus auf das Wesentliche

1	2	3
Arbeitseinkommen erhöhen	Passives Einkommen erhöhen	Firmenwert erhöhen
✓ Optimierung der Arbeitsprozesse ✓ Reduzierung der Produktpalette ✓ Arbeiten mit einer Honorarnote ✓ Mit Netzwerkpartner arbeiten ✓ Eine persönliche Assistens haben	✓ Konzentration auf Assets ✓ Vergütung durch Service-Fee	✓ Steigerung der AUM ✓ Klare Produktstruktur ✓ Duplizierbares Beratungskonzept ✓ Firma als juristische Person

123

FINANZ BERATER AKADEMIE

123

Sparte	Einmalige Einnahmen Skala von 1 bis 10	Wiederkehrende Einnahmen Skala von 1 bis 10	Gesamtpunkte Multiplikation der beiden Zahlen
myLife Invest			
Fonds / ETF			
Baufinanzierung			
BU / RLV / Pflege			
Sachversicherung			
Krankenversicherung			
Immobilien			

Welches Produkt hat den größten Hebel passives Einkommen zu schaffen?

124

FINANZ BERATER AKADEMIE

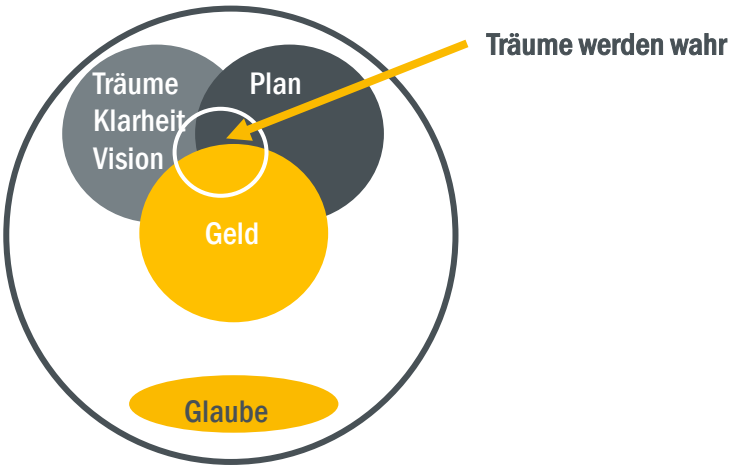
124

Sparte	Einmalige Einnahmen Skala von 1 bis 10	Wiederkehrende Einnahmen Skala von 1 bis 10	Gesamtpunkte Multiplikation der beiden Zahlen
myLife Invest	4	10	40
Fonds / ETF	4	10	40
Baufinanzierung	5	0	0
BU / RLV / Pflege	5	2	10
Sachversicherung	1	5	5
KV Versicherungen	6	2	12
Immobilien	10	0	0

125

FINANZ BERATER AKADEMIE

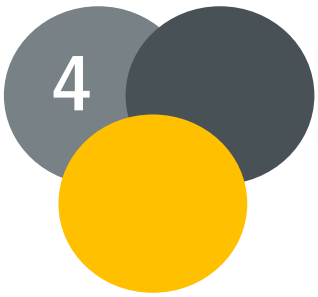
125



126

FINANZ BERATER AKADEMIE

126



Glaube

127

FINANZ BERATER AKADEMIE

127

4

Glaubenssätze

128

FINANZ BERATER AKADEMIE

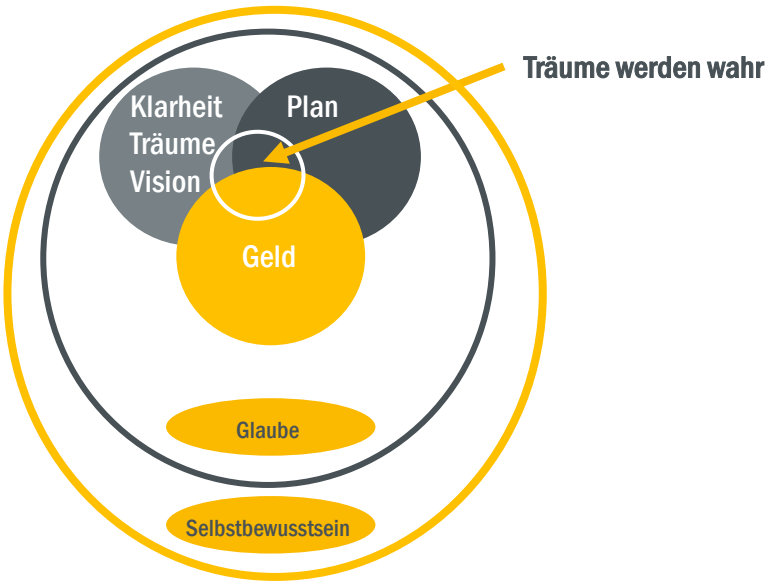
128

Deine Glaubenssätze haben Dich im Leben dorthin geführt, wo Du heute stehst!

129

FINANZ BERATER AKADEMIE

129



130

FINANZ BERATER AKADEMIE

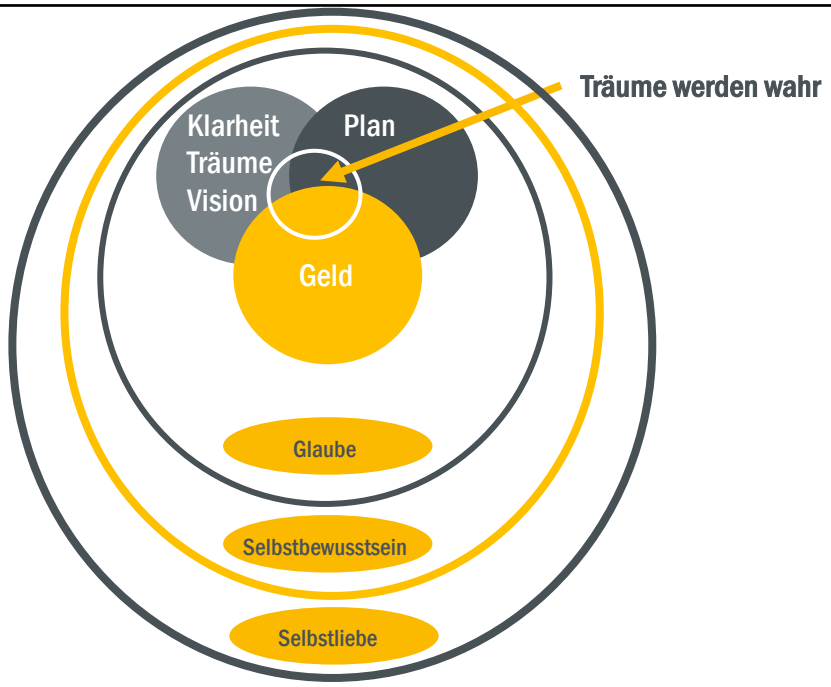
130

Selbstbewusstsein

131

FINANZ BERATER AKADEMIE

131



132

FINANZ BERATER AKADEMIE

132

MEIN WERT ALS HONORARBERATER

FINANZ BERATER AKADEMIE

133

WIE HOCH IST DEIN STUNDENSATZ?

Was verdienst Du wirklich die Stunde ?

134

FINANZ BERATER AKADEMIE

134

6

Selbstliebe

135

FINANZ BERATER AKADEMIE

135

Mein Weg zur Selbstliebe

Secret der Film

Lisa Nichols

38 Jahre

136

FINANZ BERATER AKADEMIE

136

Lisa Nichols verändert Leben

LISA NICHOLS ist eine der gefragtesten Motivationsrednerinnen der Welt sowie Medienpersönlichkeit und Unternehmens-CEO, deren globale Plattform fast 80 Millionen Menschen erreicht und bedient hat. Von einer kämpfenden alleinerziehenden Sozialhilfeempfängerin bis hin zu einer millionenschweren Unternehmerin: Lisas Mut und Entschlossenheit haben Fans auf der ganzen Welt inspiriert und unzähligen Zuschauern zum Durchbruch verholfen, um ihre eigenen ungenutzten Talente und ihr unendliches Potenzial zu entdecken.
Lesen Sie Lisas Geschichte >>>

Abonnieren Sie die Lisa Nichols Show!

Lassen Sie sich wöchentlich von Lisa inspirieren

Abonniere jetzt!

137

FINANZ BERATER AKADEMIE

137

Mein Weg zur Selbstliebe

Secret der Film

Lisa Nichols

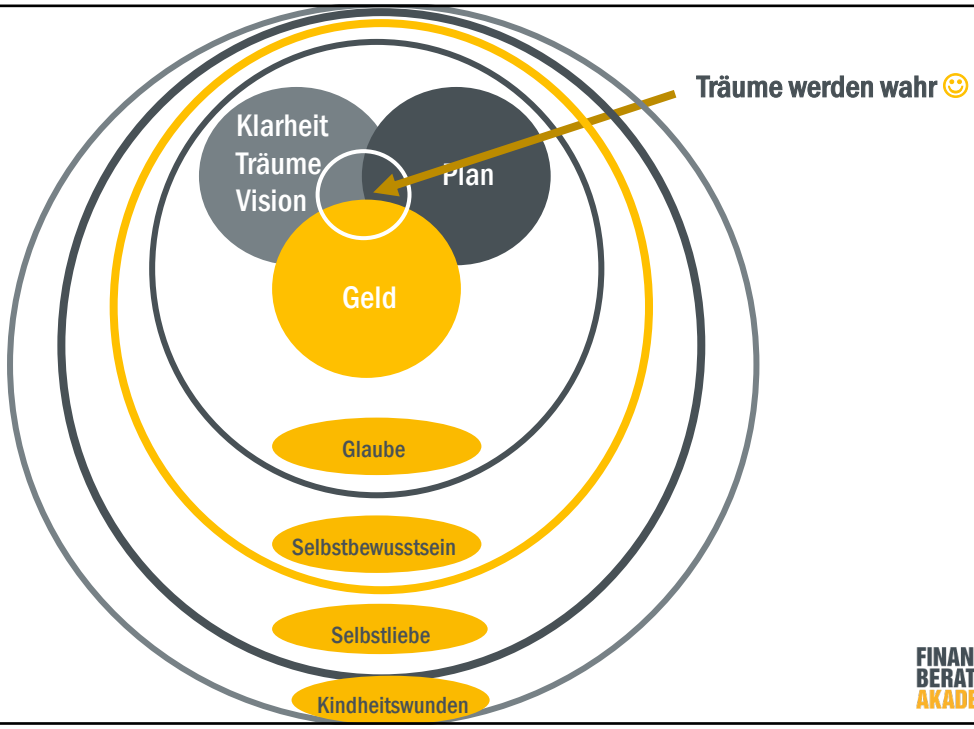
Robert Betz

Chakren Meditation

138

FINANZ BERATER AKADEMIE

138



139

FINANZ BERATER AKADEMIE

139

7

Kindheitswunden

140

FINANZ BERATER AKADEMIE

140

Kindheitswunden

Jeder hat sie – genau wie Glaubenssätze
Kindheitswunden sind dafür verantwortlich, wenn uns etwas nervt

141

FINANZ BERATER AKADEMIE

141

Kindheitswunden

Stau, Schlange stehen, zu laute Menschen, Lügen, alles was uns an anderen nervt.

142

FINANZ BERATER AKADEMIE

142

Kindheitswunden

Mechanismen wie:
Wut – Anpassung – Opfer, Clown, Retter und Leistung
Immer wenn etwas nervt, reagieren wir dann mit der Überlebensstrategie
SCHUTZMECHANISMUS

143

FINANZ BERATER AKADEMIE

143

Inneres Kind

Kommuniziere täglich mit Deinem „kleinen Kind“
Ich hab dich lieb, du bist nicht alleine, ich pass
auf dich auf, Du kannst mir vertrauen.

144

FINANZ
BERATER
AKADEMIE

144

DER ELITEBERATER
TAG 2

FINANZ
BERATER
AKADEMIE

145

Von des besten lernen...

Caroline Bell
Australien/ Deutschland

Glenn Read
Neuseeland

Charles Boinske
USA

Max Tennant
England

David Haintz
Australien

Mike Uhl
Deutschland

Matthias Krapp
Deutschland

Dr. Gerd Kommer
Deutschland

146

FINANZ BERATER AKADEMIE

146

147 **Mike Uhl**

Deutschland

FINANZ BERATER AKADEMIE

147

„Verhalten sticht Portfolio“ Konferenz 2019/ 20/ 21

148

Nur die Aufgaben ausführen, die für den langfristigen Erfolg Deiner Kunden von entscheidender Bedeutung sind.

Nach Prioritäten

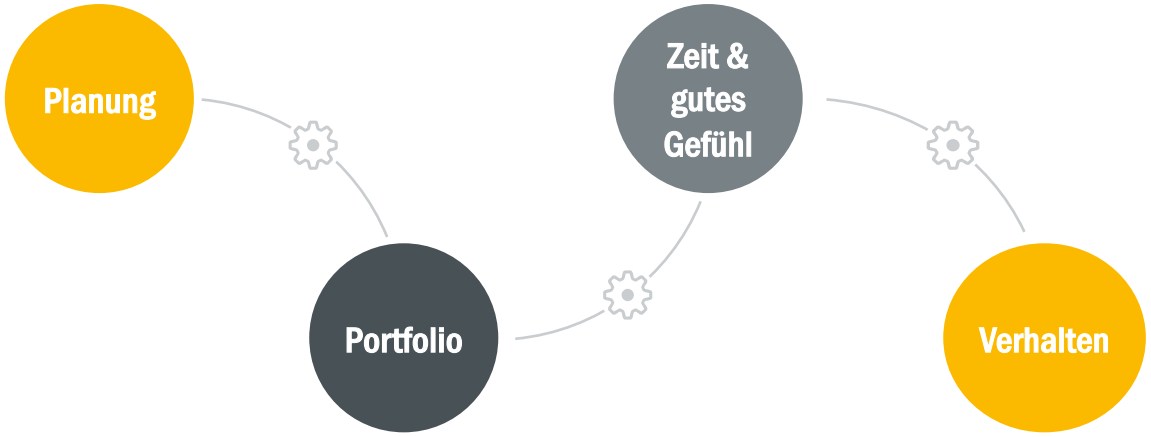
1	2	3	4
Finanz- und Nachfolgeplanung Strategische Einhaltung dieser Pläne	Zielorientierte Vermögensstrukturierung 3-Topf-Strategie	Verhaltenscoaching	Auswahl der Fonds und Depotbank

149

FINANZ BERATER AKADEMIE

149

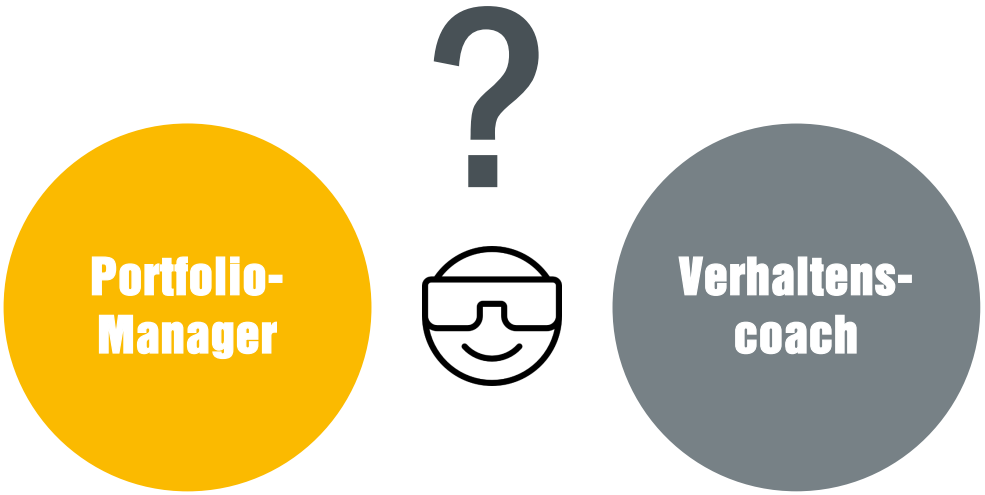
4 Erfolgskriterien bei unseren Kunden



150

FINANZ BERATER AKADEMIE

150

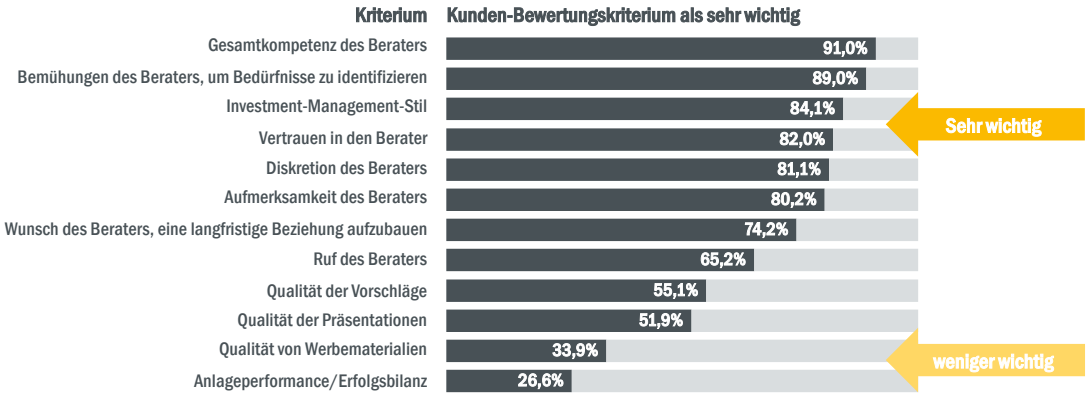


151

FINANZ BERATER AKADEMIE

151

Nach welchen Kriterien suchen sich vermögende Menschen ihren Berater aus?



Analyse: CEG Worldwide
Quelle: Russ Alan Prince und Karen Maru File, Cultivating the Affluent

152

FINANZ BERATER AKADEMIE

152

Portfolio-Manager

- Konzentriert sich auf die Portfolios der Kunden
- Beobachtet den Kapitalmarkt
- Verspricht Rendite

Verhaltens-coach

- Konzentriert sich auf die Ziele der Kunden
- Beobachtet das Kundenverhalten
- Verspricht ein besseres Leben

153

FINANZ BERATER AKADEMIE

153

VERHALTENSCOACH

Der Verhaltenscoach versucht wettbewerbsfähige Renditen zu erschaffen, mit denen er die finanziellen Ziele seiner Kunden erreichen kann – mit einem Minimum an Zeit, Arbeit und Stress.

154

FINANZ BERATER AKADEMIE

154

Empfehlungen von Mike Uhl

1	2	3
Beobachte Deine Kunden, nicht die Märkte	Befasse Dich mit Planung, nicht mit Prognosen	Verfolge die Medien, ignoriere aber Crash-Propheten

155

FINANZ BERATER AKADEMIE

155

Allgemeine Aussagen von Mike Uhl

- Beobachte Deine Kunden, nicht die Kapitalmärkte
- Befasse Dich mit Planung, nicht mit Prognosen
- Verfolge die Medien, ignoriere Crash-Propheten
- Der 2. Platz ist der 1. Verlierer
- Vertraue Dir, dann vertrauen Dir auch andere
- Du musst Nein sagen können
- Kunden brauchen Führung – egal, in welcher gesellschaftlichen Position sie sind
- Wegnehmen erzeugt "haben wollen"
- Sobald ich Kunden akquiriere, habe ich verloren
- Hochwertige Dienstleistungen werden empfohlen
- Unser Gehirn ist nicht börsentauglich
- Wir werden gefunden, wir suchen nicht

- Rendite ist nicht wichtig, wichtig ist, dass der Kunde seine Ziele erreicht
- Mein Serviceentgelt heißt **Verhaltenscoaching-Honorar**
- Was bleibt nach dem Tod, ist das, was Du für andere Menschen getan hast
- Habe den Mut, Dich auch gegen Deine Kunden zu stellen
- Als Berater brauchst Du Energie, Du musst leben, fit sein und Kraft haben wie ein Spitzensportler
- Keine Cash-Position über 100.000€ bei der Bank, um das Ausfallrisiko auszuschließen
- Wertschwankungen sind kein Risiko

156

FINANZ BERATER AKADEMIE

156

157

- Kompletten Beratungsprozess
- Honorarnote
- Persönlicher Beratungsbogen
- Benchmarking
- Dienstleistungspakete

FINANZ BERATER AKADEMIE

158

England

159

Max Tennant

Welcome to my scheduling page. Please follow the instructions to add an event to my calendar.

Regular Review

Biannual meetings for existing clients to ensure the financial plan we have put in place is still in line to help you achieve your financial goals and objectives. W...

Zoom Meeting

Book a catch up Zoom meeting.

Max Tenant

Chartered MCSI und Vorsitzender

Ich habe die schlimmen Folgen gesehen, die eine schlechte Finanzplanung haben kann. Deshalb habe ich ***Ifamax gegründet*** .

Meine Mutter hat viel verloren, weil sie ihr Geld und ihr Vertrauen in die falschen Hände gegeben hat. Dieser Moment machte mich entschlossen, Menschen wie Mum zu helfen, Menschen, die ihr Vermögen durch ein Leben lang harter Arbeit aufgebaut hatten, damit sie nach Beendigung ihrer Arbeitstage einen komfortablen Ruhestand genießen können – einen ihrer harten Arbeit verdient.

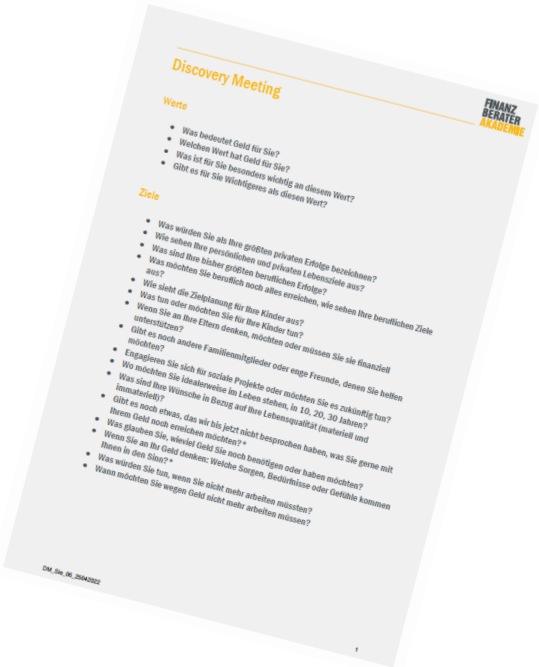
Ich bin ein Chartered MCSI und habe 1988 angefangen, im Finanzwesen zu arbeiten. Ich bin auch ein regelmäßiger Redner auf Konferenzen und spreche auf Veranstaltungen in ganz Europa über Themen wie sozial verantwortliches Investieren, Praxismanagement und wie man Kunden in einem umfassenden Delegationsservice bietet moderne Welt.

In meiner Freizeit spiele und coache ich Wasserball – wenn es der Körper zulässt. Ich schaue gerne Bristol und England Rugby und sehe gerne zu, wie meine Kinder ihre Leidenschaften entwickeln. Ich habe zwei sehr nussige Collies und genieße ein gutes hausgemachtes Curry, Parmigianino-Reggiano-Käse und gelegentlich ein Pint Gem.

KONTAKT MAX

FINANZ BERATER AKADEMIE

160



Discovery Meeting

FINANZ BERATER AKADEMIE

Werte

- Was bedeutet Geld für Sie?
- Welchen Wert hat Geld für Sie?
- Was ist für Sie besonders wichtig an diesem Wert?
- Gibt es für Sie Wichtigeres als diesen Wert?

Ziele

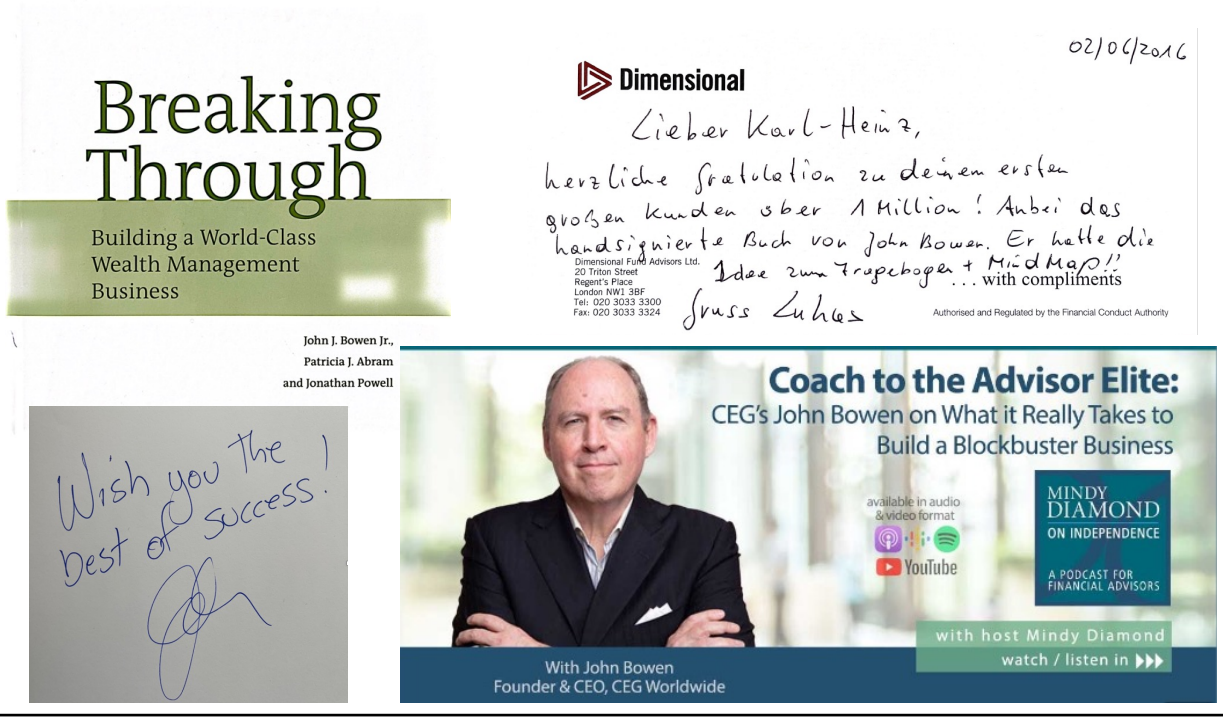
- Was würden Sie als Ihre größten privaten Erfolge bezeichnen?
- Wie sehen Ihre persönlichen und privaten Lebensziele aus?
- Was sind Ihre bisher größten beruflichen Erfolge?
- Was möchten Sie beruflich noch alles erreichen, wie sehen Ihre beruflichen Ziele aus?
- Wie sieht die Zielplanung für Ihre Kinder aus?
- Was tun oder möchten Sie für Ihre Kinder tun?
- Wenn Sie an Ihre Eltern denken, möchten oder müssen Sie sie finanziell unterstützen?
- Gibt es noch andere Familienmitglieder oder enge Freunde, denen Sie helfen möchten?
- Engagieren Sie sich für soziale Projekte oder möchten Sie es zukünftig tun?
- Wo möchten Sie idealerweise im Leben stehen, in 10, 20, 30 Jahren?
- Was sind Ihre Wünsche in Bezug auf Ihre Lebensqualität (materiell und immaterielll)?
- Gibt es noch etwas, das wir bis jetzt nicht besprochen haben, was Sie gerne mit Ihrem Geld noch erreichen möchten?
- Was glauben Sie, wieviel Geld Sie noch benötigen oder haben möchten?
- Wenn Sie an Ihr Geld denken: Welche Sorgen, Bedürfnisse oder Gefühle kommen Ihnen in den Sinn?
- Was würden Sie tun, wenn Sie nicht mehr arbeiten müssten?
- Wann möchten Sie wegen Geld nicht mehr arbeiten müssen?

DM_Ste_06_20242022

1

zu 100% CEG - Prozess

161



162

Neuseeland

FINANZ BERATER AKADEMIE

163

- Alles delegieren – keine Sekretärinnen-Arbeit machen.
- 4 Persönliche Treffen pro Jahr mit Platin Kunden.
- Dem Kunden mehr bieten als nur Finanzdienstleistungen.
- Neues Vergütungsmodell unabhängig von Assets.
- Eine Firma aufbauen, die die eigene Anwesenheit überflüssig macht.

KARL-HEINZ SCHUBKEGEL
...gut beraten investieren.

164

QUARTZ
trusted family advisers wealth

Konzentration auf Gewinnung von Platin-Kunden, nicht mit Kleinkunden seine Zeit verbringen

Mit einer festen Fee arbeiten unabhängig vom Depotwert

Ansprechpartner für alles sein, Immobilien, Versicherungen, Steuerplanung, Geldanlage aber...

Steuerberater und Anwälte als Empfehlungsgeber nutzen

Frühzeitig einen Angestellten-Berater einstellen

Sich selbst nur um die Top-30-Kunden kümmern

Ein Geschäft aufbauen, was die eigene Anwesenheit überflüssig macht

Kein Social Media, Zeit und Geldfresser!

Lerne von KI und Netzwerkpartnern

Über Kunden unter 300T€ Anlagesumme muss ich nichts wissen, keine Zeit investieren!

Aussagen von Glenn Read

165

FINANZ BERATER AKADEMIE

165

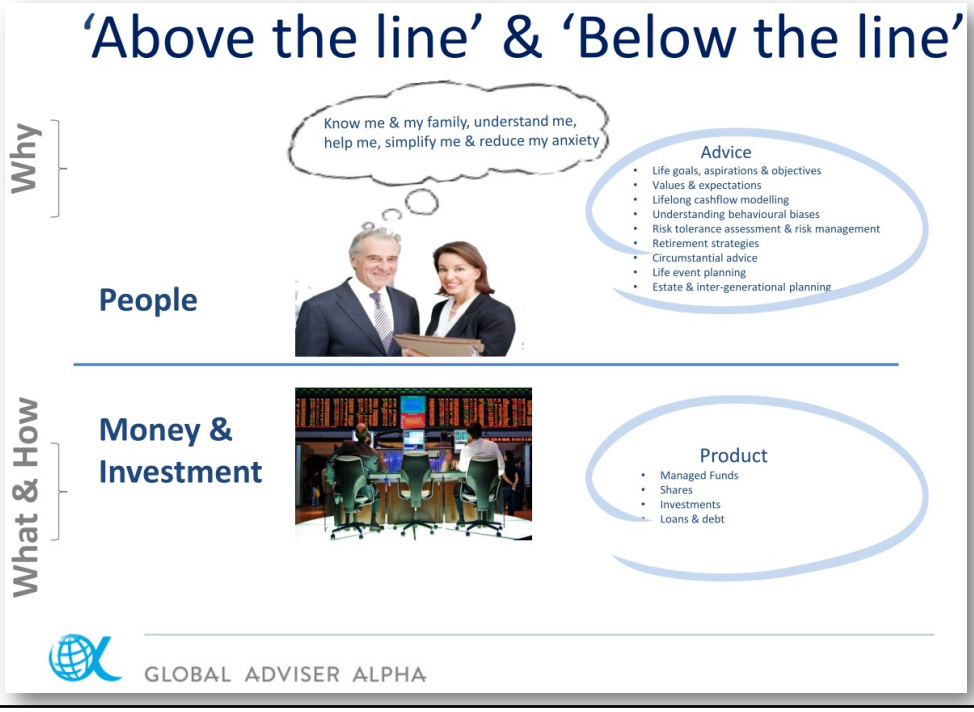
Über David

David Haintz, AM, ist CFP und ehemaliger Direktor der Financial Planning Association of Australia (FPA), wo er maßgeblich zur Professionalisierung der Finanzplanung beitrug. Er blickt auf eine 26-jährige Karriere in seiner eigenen Firma zurück und wurde anschließend Gründungsdirektor der Shadforth Financial Group mit über 100 Beratern. Die Gruppe wurde 2014 für 670 Millionen Dollar übernommen – damals 13 Milliarden Dollar FUM, 165 Millionen Dollar Umsatz und 58 Millionen Dollar EBIT.

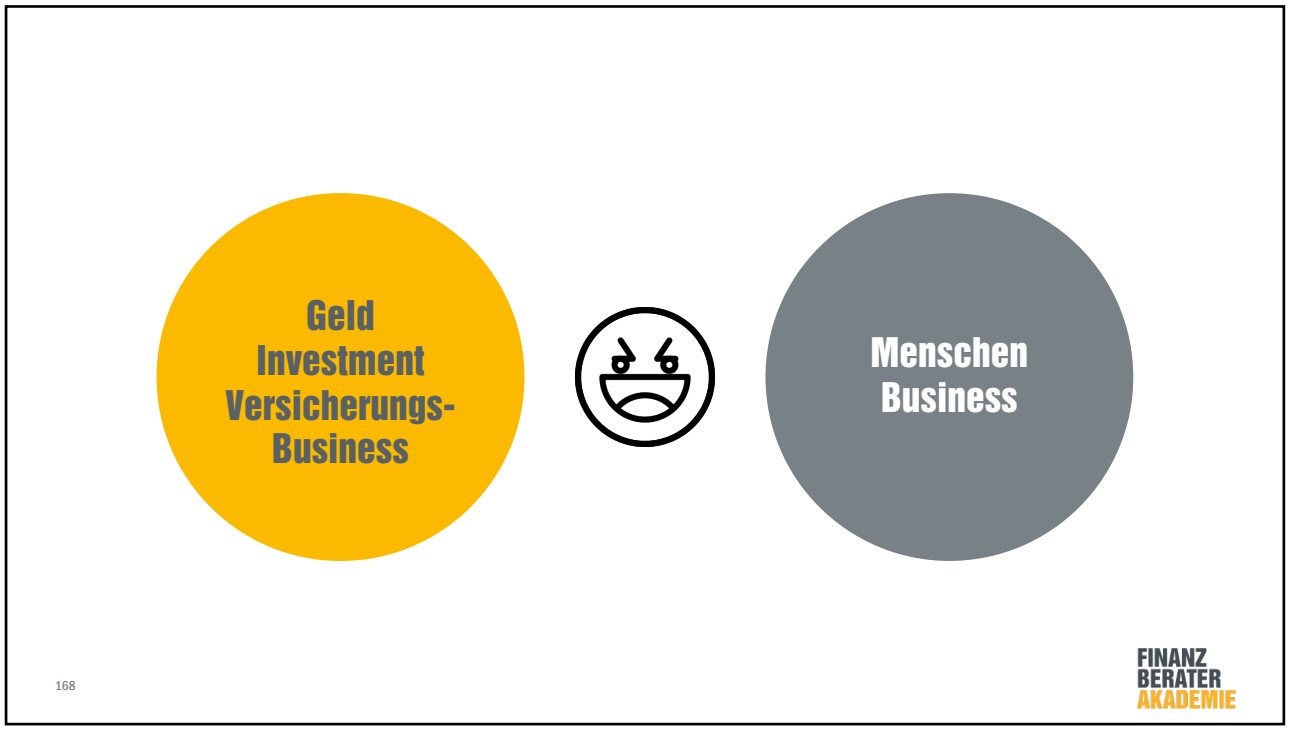
Nachdem er Shadforth 2015 verlassen hatte, gründete er Global Adviser Alpha – eine B2B-Beratung, die führenden globalen Beratungsunternehmen hilft, Weltklasse zu werden und herausragende Ergebnisse für alle Beteiligten zu erzielen.

FINANZ BERATER AKADEMIE

166



167


Geld
Investment
Versicherungs-
Business
Menschen
Business
168
FINANZ
BERATER
AKADEMIE

168

Das macht Eliteberater so erfolgreich…
Kunden-
beziehung
Bedarfsanalyse
Angebot
Produktverkauf
Einwandbehandlung
80% Redeanteil Berater
Der traditionelle Berater
Der Eliteberater
Beziehungsaufbau
Es geht nur um den Kunden
80% Redeanteil Kunde
Bedarfsanalyse
Abschluss
Produkt
169
FINANZ
BERATER
AKADEMIE

169

Eliteberater

Caroline Notzke
Australien/ Deutschland

Glenn Read
Neuseeland

Lukas Schneider
Dimensional/ Berlin

Max Tennant
England

Mike Uhl
Deutschland

Charles Boinske
USA

David Haintz
Australien

170

FINANZ BERATER AKADEMIE

170

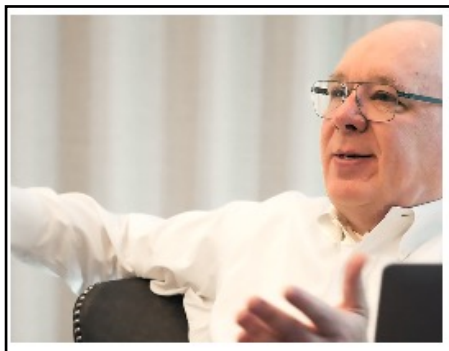
Charles Boinske, Independence Advisors, LLC

- $1,35 Mrd. AUM
- 445 Kunden
- 13 Mitarbeiter
- Wayne, Pennsylvania, USA
- Dimensional Kunde seit 1993
- Treuhänderisch nur auf Honorarbasis

171

FINANZ BERATER AKADEMIE

171



Charles P. Boinske

CFA®

Chief Visionary Officer, Vermögensverwalter und Auftraggeber

Wayne, Pennsylvania

172

MODERA

Wir sind bestrebt, anspruchsvolles, gebührenpflichtiges Vermögensmanagement auf höchst persönliche Weise anzubieten. Wir:

- sind ein ausschließlich auf Honorarbasis arbeitender, registrierter Anlageberater.
- sind ein Treuhänder, der stets im besten Interesse seiner Kunden handelt.
- ist auf über 200 Mitarbeiter in 19 Büros entlang der Ostküste angewachsen.*
- verwalten ein Vermögen von 15 Milliarden US-Dollar für mehr als 6.000 Einzelpersonen, Familien und Unternehmen.*
- sind ein mehrheitlich im Besitz der Mitarbeiter befindliches Unternehmen, das von einem Vorstand geführt wird. Etwa ein Drittel der Mitarbeiter von Modera sind Aktionäre; unser Unternehmen und seine langfristige Rentabilität liegen uns wirklich am Herzen!*

*Stand: 31. Dezember 2024

172

Schauen Sie sich nochmal Ihr Leistungsversprechen an…

Erleben Sie den Luxus, den finanzielle Unabhängigkeit bietet…

Einzeiler:

- Finanzplanung ist komplex, und es steht viel auf dem Spiel. Deswegen erstellen wir einen verständlichen und effektiven Plan, der unseren Kunden dabei hilft, den Luxus, den finanzielle Unabhängigkeit bietet, zu erfahren.

Story Brand (Geschichte der Marke):

- Wir von Independence Advisors wissen: Sie wollen sich auf Ihre finanzielle Zukunft verlassen können. Dazu müssen Sie einen eindeutigen Weg nach vorn hin zu Ihren finanziellen Zielen haben.
- Das Problem ist, dass Finanzplanung komplex ist. Dadurch fühlen Sie sich verunsichert, ob Sie sich auf dem richtigen Weg befinden.
- Wir glauben, dass Sie durch Ihre harte Arbeit es verdient haben, mit dem Leben Ihrer Träume belohnt zu werden. Uns ist bewusst, dass Finanzplanung komplex ist. Aus diesem Grund haben wir über mehr als 25 Jahre verständliche und effektive Pläne für unsere Kunden entwickelt.

So geht's los:

1. Teilen Sie uns Ihre Träume mit
2. Ein personalisierter Plan wird entworfen
3. Setzen Sie Ihren Plan in die Tat um

173

FINANZ BERATER AKADEMIE

173

Tun Sie das, was Sie gesagt haben, das Sie tun würden…

- Überprüfen Sie Finanzpläne
- Kümmern Sie sich um Steuern
- Rebalancieren Sie

174

FINANZ BERATER AKADEMIE

174

Vergessen Sie nie, dass Sie der Experte sind…

- Ihr Kunde will Sie in der Offensive sehen… Zögern irritiert
- Sie sind der Experte… beschönigen Sie nichts und seien Sie nicht herablassend
- Reden Sie Klartext

175

FINANZ BERATER AKADEMIE

175

Legen Sie das Fundament für die Zukunft der Beziehung…

- Seien Sie präsent
- Hören Sie zu
- Reflektieren Sie
- Zeigen Sie Empathie
- Tun Sie das, was Sie gesagt haben, das Sie tun würden…

176

FINANZ BERATER AKADEMIE

176

SOUVERÄN INVESTIEREN MIT GERD KOMMER

Wir helfen Ihnen dabei, mit dem Weltportfolio-Konzept von Gerd Kommer mehr aus Ihrem Geld zu machen.

MEHR ERFAHREN

€ 2,0 Mrd.
verwaltetes Vermögen

Unsere Vermögensverwaltung, unser Robo Advisor und unser ETF investieren nach dem Weltportfolio-Konzept von Gerd Kommer, womit über zwei Milliarden Euro unter der Marke Gerd Kommer angelegt werden.

Gründung: Januar 2017

FINANZ BERATER AKADEMIE

177

Investmentansatz

Passives Investieren
Keine risiko- und kosten-erhöhenden Versuche, mit Stock Picking oder Market Timing "den Markt zu schlagen".

Buy and Hold
Langfristige und souveräne Geldanlage statt kurzfristiges Trading in Form von "Hin und Her" oder "Rein und Raus".

Prognosefreiheit
Keine Verwendung spekulativer Prognosen für Einzelwertpapiere oder volkswirtschaftliche Größen wie z. B. dem Zinsniveau.

Wissenschaftsorient-ierung
Konsequentes Monitoring der Erkenntnisse in Wissenschaft und empirischer Kapitalmarkt-forschung.

Kostenminimierung
Niedrige Servicekosten und aus-schließliche Nutzung preis-günstiger ETFs in unseren Kundenportfolios.

Steueroptimierung
Reduktion der Steuerlast durch den mit langfristigem Buy-and-Hold erzielbaren "steuerlichen Barwertvorteil" bei Aktienkurs-gewinnen.

178

FINANZ BERATER AKADEMIE

178

Investmentansatz

Familienstiftung
Mit einer Familienstiftung können Haushalte ihre Steuer-belastung senken und zivil-rechtliche und politische Risiken für sich reduzieren.

Factor Investing
Nutzung sogenannter Faktor-prämien ("Smart Beta Investing") mit gegenüber dem Gesamt-markt erhöhter Rendite-erwartung.

Interessenkonflikt-freiheit
Wir erhalten keine Provisionen von Produktherstellern und verwenden keine "hauseigenen" Produkte.

Holistischer Beratungsansatz
Auf Basis unserer ganzheitlichen Analyse stimmen wir die Investition optimal auf die Gesamtsituation des Haushalts ab.

Eurozonen-Risiken
Für Haushalte, die diese Risiken als hoch einschätzen, entwickeln wir passive Portfolios, die den Euro ausklammern.

Dimensional Fund Advisors (DFA)
Zugang zu Asset-Klassen-Fonds von DFA, der DFA-akkreditierten Finanzberatungsunternehmen vorbehalten ist.

179

FINANZ BERATER AKADEMIE

179

ABATUS VERMÖGENSMANAGEMENT
WINNER
DIE BESTEN
FINANZDIENSTLEISTER
FINANZWELT.DE
2021
WINNER
KATEGORIE
FINANZ PODCAST
FINANZKONGRESS
2018
FINANZ
BERATER
AKADEMIE
180

180

• Ständige Weiterbildung
• Du musst nicht perfekt sein, fang einfach an.
• Authentisch sein
• Weg von Masse klein hinzu Klasse und groß
• Wirtschaftsastrologie
• Am Anfang immer ans Ende denken.
FINANZ
BERATER
AKADEMIE

181

Erfolgsplanung aus Unternehmersicht

Einfach auf den Punkt gebracht

weg von ...	hin zu ...
Provision	Honorar
Produkten	Lösungen
Einzelbetrachtung	Gesamtstrategie
Erzählen	Zuhören
Verkaufen	Beraten, Fragen
Aktiv anlegen	Prognosefrei anlegen
Meinung, Prognose	Wissenschaftlich basiert
Masse (klein)	Klasse (groß)

182

FINANZ BERATER AKADEMIE

182

Erfolgsplanung aus Unternehmersicht

weg von ...	hin zu ...
Drücken	Anziehen
Leads/ Kaltakquise	Empfehlungen
Tag auf Tag	Strategie
Stockpicking	Musterportfolios
Kurzfristig	Langfristig/ Ziele/Fokus
Allgemein	Individuell

183

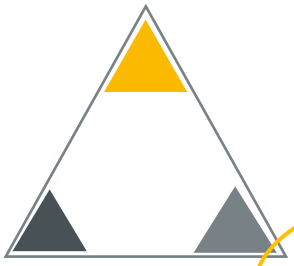
FINANZ BERATER AKADEMIE

183

Magisches Dreieck des Erfolgs

Richtige Firma

richtiges Produkt, richtige Zeit,
richtige Mitarbeiter, richtige Software



Richtiges Wissen

Selbst Experte sein

Richtiges Ich

Ich habe die richten Glaubenssätze (positiv)
Ich bin voller Energie, glücklich und gesund!
Ich bin fit wie ein Spitzensportler ☺

FINANZ BERATER AKADEMIE

184

184

Körpersprache

FINANZ BERATER AKADEMIE

185

185

Die (Körper)Sprache

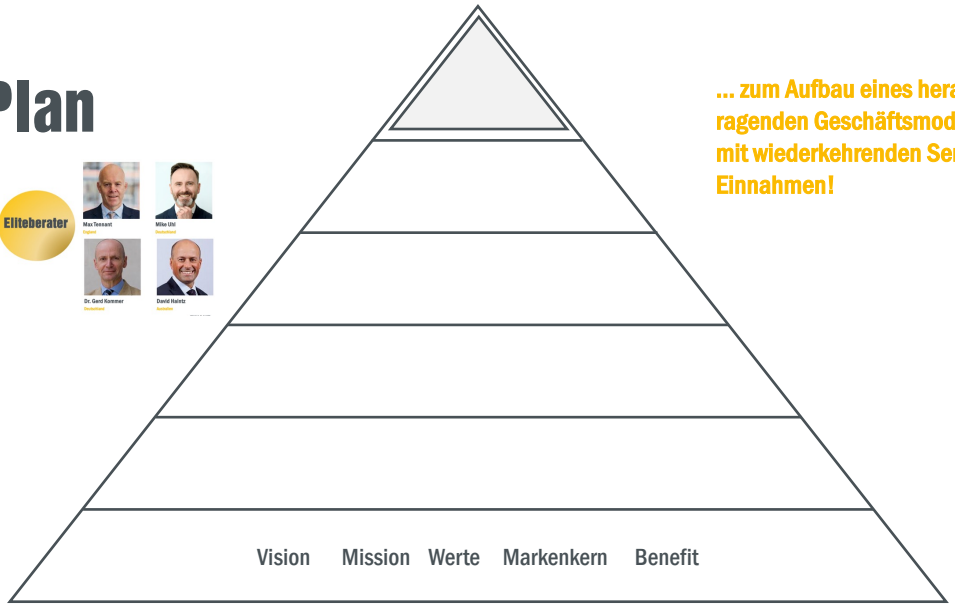
- Ausdruck, Stimme, Ton, Tempo, Intensität **93%**
- Worte **7%**

186

FINANZ BERATER AKADEMIE

186

Der Plan



... zum Aufbau eines heraus-
ragenden Geschäftsmodells
mit wiederkehrenden Service-Fee
Einnahmen!

187

FINANZ BERATER AKADEMIE

187

Eliteberater-Aufbau

Vision-Mission-Markenkern-Benefit

188

FINANZ BERATER AKADEMIE

188

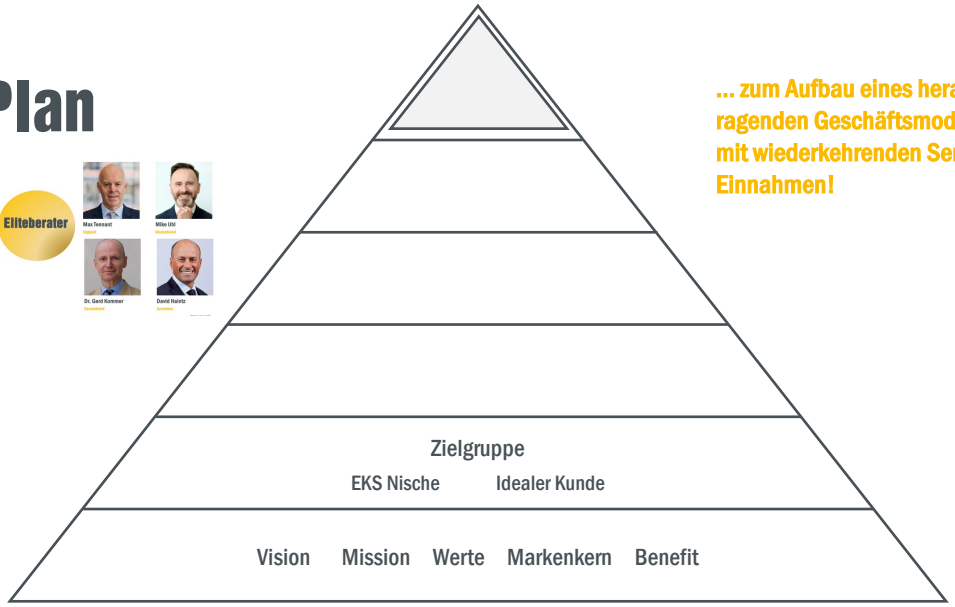
1	2	3	4
VISION	**MISSION**	**MARKENKERN**	**BENEFIT**
Was ich anstrebe	Was ich tune	Was steht im Mittelpunkt	Nutzen meines Tuns
✓ Finanzielle Gerechtigkeit	✓ Menschen helfen	✓ Der Mensch ✓ Finanzplanung	✓ Finanziell entspanntes Leben

189

FINANZ BERATER AKADEMIE

189

Der Plan



... zum Aufbau eines heraus-
ragenden Geschäftsmodells
mit wiederkehrenden Service-Fee
Einnahmen!

190

FINANZ BERATER AKADEMIE

190

Eliteberater arbeiten nur mit idealen Kunden

Caroline Notzke
Australien/ Deutschland

Glenn Read
Neuseeland

Max Tennant
England

Mike Uhl
Deutschland

Charles Boinske
USA

Matthias Krapp
Deutschland

Dr. Gerd Kommer
Deutschland

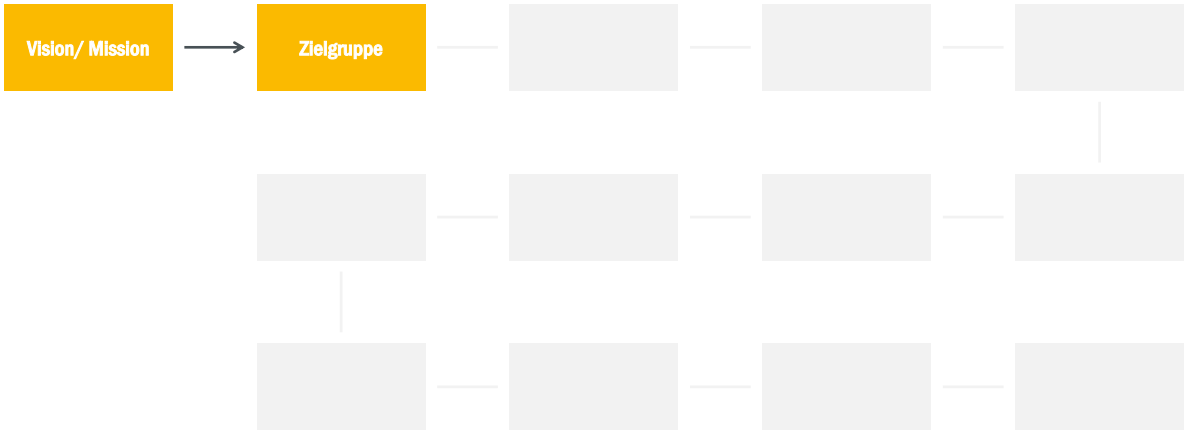
David Haintz
Australien

191

FINANZ BERATER AKADEMIE

191

Eliteberater-Aufbau



192

FINANZ BERATER AKADEMIE

192

ERFOLGSFAKTOR KUNDENZIELGRUPPE

FINANZ BERATER AKADEMIE

193

Erfolgsfaktor Kundenzielgruppe

Wer ist meine Kundenzielgruppe?

- Wie sieht Dein idealer Kunde aus?
- Definiere eine spezifische Nische Deiner Kundenzielgruppe.
- Spezialisiere Dich auf diese Nische Deiner Kundenzielgruppe.
- Biete dieser Kundenzielgruppe ein Dienstleistungspaket an, welches ihren Bedürfnissen entspricht und ihnen zusätzlichen Nutzen bietet.

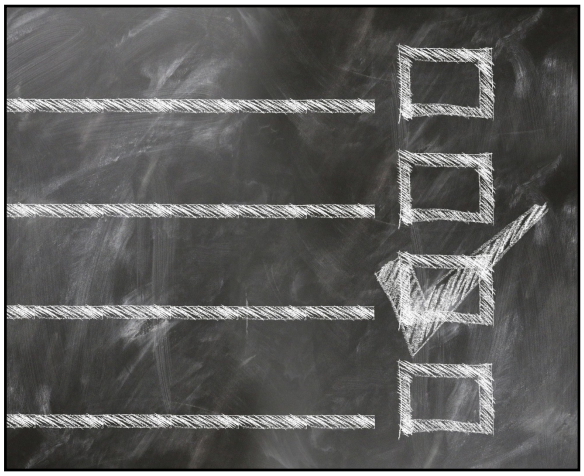
194

FINANZ BERATER AKADEMIE

194

Liebe ich meine Kundenzielgruppe wirklich?

1. Teile ich die gleichen Interessen meiner Kundenzielgruppe?
2. Teilen ich die gleichen Hobbys meiner Kundenzielgruppe?
3. Mag ich die Charaktereigenschaften meiner Kundenzielgruppe?
4. Passt meine Kundenzielgruppe zu meinen Persönlichkeitstyp?
5. Würde ich mit meiner Kundenzielgruppe auch in Urlaub fahren?
6. Sagt Körper, Geist und Seele „JA“ zu meiner Kundenzielgruppe?
7. Teilen ich überwiegend die gleiche politische Meinung meiner Kundenzielgruppe?
8. Wenn ich mein Business noch mal von vorne Starte würde ich die gleiche Kundenzielgruppe auswählen?



195

FINANZ BERATER AKADEMIE

195

Erfolgsfaktor Kundenzielgruppe

Karl-Heinz Schubkegel Hornoraberatung

Gemäß der Vision „Finanzielle Gerechtigkeit “ möchte ich jedem Menschen Zugang zu den besten Anlagestrategien geben.

Persönliche Anlageberatung

- Überwiegend ideale Kunden ab 100.000,-€ Anlagesumme

Persönliche individuelle Finanzplanung

- Meines Idealen Kunden und seiner Familie
- ab 500.000,-€ Anlagesumme

Vermögensverwaltung:

- Alle Kunden unter 100.000 €

196

FINANZ BERATER AKADEMIE

196

Fakt ist …

Um als Finanzunternehmen gezielt planbar, effizient und langfristig erfolgreich zu sein, muss ich mit angestellten Beratern oder Netzwerkpartnern arbeiten, die jeweils Experte für ein Produktbereich sind und sich auf eine spezielle Kundennische spezialisiert haben.

197

FINANZ BERATER AKADEMIE

197

198

FINANZ BERATER AKADEMIE

198

1. Finde ein „Segment“ vermögender Menschen

Beispiele vermögender Segmente:

- Freiberufler
- Wichtige Führungskräfte der freien Wirtschaft
- Top-Verkäufer
- Künstler und Entertainer
- Profisportler
- Franchisenehmer
- Vermögende Rentner
- Witwen
- Erben

Wichtig ist ein Segment zu finden, das zu mir passt, dessen Interessen ich teile und dessen Menschen ich mag.

199

FINANZ BERATER AKADEMIE

199

2. Finde eine „Nische“ aus dem Segment, das Du magst

Beispiele vermögender Segmente:

- Freiberufler
- Wichtige Führungskräfte der freien Wirtschaft
- Top-Verkäufer
- Künstler und Entertainer
- Profisportler
- Franchisenehmer
- Vermögende Rentner
- Witwen
- Erben

Anwälte, Radiologen, Berater, Yachtverkäufer, Manager von SAP, BASF, BMW, Showmaster, Regisseure, Musicalstars, Sänger, Tennisspieler, Leichtathleten, Fußballmanager, Rentner, die ihr Unternehmen verkauft haben, Witwen mit großen Anwesen, Erben von Industriellen

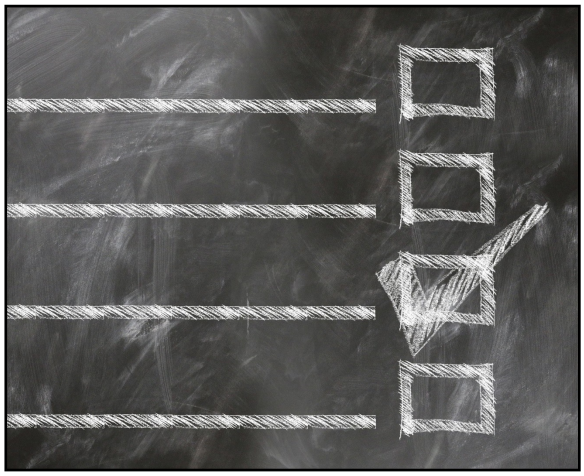
u.v.m.

200

FINANZ BERATER AKADEMIE

200

Nischen-Spezialisierung bringt Vielzahl von Vorteilen



- Die Kunden werden besser bedient, weil der Berater die Tiefe der Expertise hat, die man benötigt.
- Der Berater hat es leichter, weil er nur einen Bausatz anpassungsfähiger Lösungen benötigt.
- Der Berater kann sich einen Expertenstatus erarbeiten und erhält dadurch leichter Empfehlungen. Es ist einfacher einen Weltklasse-Service zu bieten.
- Die Lebensqualität des Beraters steigt enorm, weil er es mit Menschen zu tun hat, die er mag oder deren Interessen er selbst teilt.

201

FINANZ BERATER AKADEMIE

201

Erfolgsfaktor Kundennische

Die richtige Nische für sich zu finden ist ein Prozess

... der nicht von heute auf morgen stattfindet.

Mit einer fokussierten Ausrichtung, Steigerung der eigenen Persönlichkeit und Spaß auf der Suche nach der richtigen Nische wird der Kreis der zu mir passenden Kundennische mit den Jahren immer enger.

202

FINANZ BERATER AKADEMIE

202

Beispiele für Nischen

Mike Uhl

Deutschland

Menschen, die es finanziell geschafft haben und folgende Eigenschaften mitbringen:

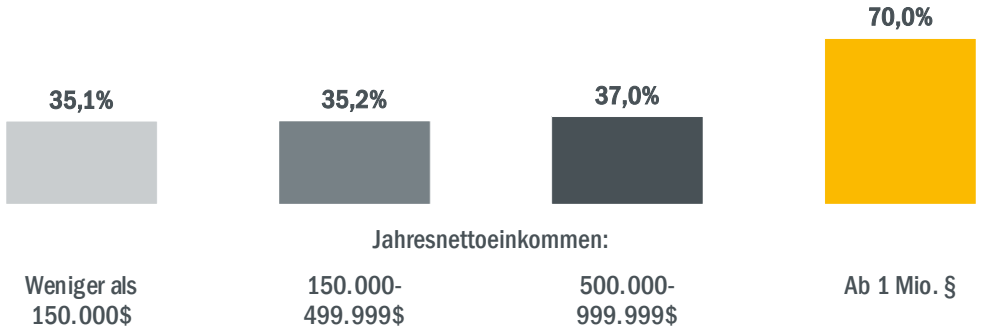
- 2. Mio. Anlagesumme
- Positive Lebenseinstellung
- Muss Familienmensch sein

203

203

Nischen-Spezialisierung kann den finanziellen Unterschied machen

Finanzberater, die sich auf eine bestimmte Art von Kunden spezialisiert haben



N=219 Finanzberater
Quelle: CEG Worldwide, 2011

204

FINANZ BERATER AKADEMIE

204

JE BESSER WIR DIE
WICHTIGSTEN ANLIEGEN
DER VERMÖGENDEN KUNDEN VERSTEHEN, DESTO BESSER KÖNNEN WIR IHNEN EINE BERATUNG BIETEN, DIE
IHRE ERWARTUNGEN ÜBERTRIFFT

FINANZ BERATER AKADEMIE

205

KERNKUNDE UND IDEALER KUNDE

FINANZ BERATER AKADEMIE

206

3. Definiere Deinen „idealen Kunden“ aus der Nische

1

Allgemeine Beschreibung des Idealen Kunden:
Lebensabschnitt
Familienstand
Bildungsniveau
Charaktereigenschaften
Beruf usw.

2

Geografische Lage meiner idealen Kunden?

3

Höhe des möglichen Geldanlagevermögens?

4

Mindestanlagesumme und Mindestgebühr?

5

Was sind die finanziellen Herausforderungen dieser Kunden?

6

Welchen besonderen Service kann ich meinem idealen Kunden bieten?

7

Maximale Anzahl der Kunden die ich betreuen will und kann?

8

Welche Quelle der Kundengewinnung nutze ich?

207

FINANZ BERATER AKADEMIE

207

Vermögende Menschen haben mehrere Finanzberater

Anzahl der Finanzberater

	Geldanlagevermögen			
Anzahl der Berater	500.000-1 Mio. $	1-2 Mio. $	2-6 Mio. $	Gesamt
Einen	86,1%	26,4%	2,5%	42,1%

N=1.4.17 vermögende Personen
Quelle: Russ Alan Prince und David A. Geracioti, Cultivating the Middle-Class Millionaire, 2005

208

FINANZ BERATER AKADEMIE

208

Unterscheide zwei Arten von Kunden

Kernkunde

- Er gehört zu meiner Kundennische
- Ich kann ihm durch meine Beratung helfen
- Nach dem Pareto-Prinzip gehört er zu den 80% die für 20% meines Umsatzes verantwortlich sind.

Idealer Kunde

- Ich teile seine Interessen auch privat
- Ich mag seinen Charaktereigenschaften
- Er passt zu 100% in meine Kundenzielgruppe
- Er gehört zu meinen Top 20 Kunden
- Nach dem Pareto-Prinzip gehört er zu den 20% die für 80% meines Umsatzes verantwortlich sind.

FINANZ BERATER AKADEMIE

209

Wie finde ich meinen idealen Kunden ?

1. Ich muss selbst zu 100% Klarheit darüber haben, wie mein idealer Kunde aussieht.
2. Ich muss ein Bild meines idealen Kunden jederzeit im Kopf haben.
3. Ich muss ihn in eins zwei Sätzen meinen idealen Kunden genau beschreiben können.
4. Ich muss seine finanziellen Herausforderungen und Ängste genau kennen.
5. Ich biete die Lösung zu seinen Problemen.
6. Ich muss einen Steckbrief (schriftlich) über meinen idealen Kunden erstellen.
7. Ich muss große Freude haben mit diesem Kunden über viele Jahre zu arbeiten.
8. Ich habe einen Prozess in der Beratung wie ich nach idealen Kundenempfehlungen frage.
9. Ideale Kunden zieht man an oder bekommt sie empfohlen.

210

FINANZ BERATER AKADEMIE

210

Mein Kernkunden

Ist eine schrecklich nette Familie und kann mindestes 100.000,- Euro anlegen.

ist sympathisch, nett und weltoffen

zwischen 18-80 Jahre alt und wohnhaft in Deutschland.

benötigt Hilfe bei ihrer Geldanlage.

und möchte sich weniger um ihr Geld kümmern ☺

211

FINANZ BERATER AKADEMIE

211

Mein idealer Kunde

Ist weiblich und vermögend

zwischen 50-80 Jahre alt und wohnhaft in Deutschland

ist herzlich, sympathisch und freiheitsliebend

möchte sich eigentlich gar nicht um das Thema Finanzen kümmern

und sucht ein Berater ihres Vertrauens ☺

212

FINANZ BERATER AKADEMIE

212

Verbundene - Kundenzielgruppe

Kinder meiner idealen Kunden Student, Gründer, Freelancer, Erben

Ist aufrichtig, sympathisch und lernbegierig

zwischen 18-28 Jahre alt und wohnhaft in Deutschland

Sind finanziell in der aufbau und Orientierungsphase. Ist finanziell interessiert und möchte in seinem Leben was erreichen.

Wünscht sich erfahrene Unterstützung bei seinem Finanzplan ☺

213

FINANZ BERATER AKADEMIE

213

Mein idealer Kunde …

Finanzielle Herausforderungen dieser Kunden

…

- fühlt sich mit der Verwaltung der Finanzen überfordert
- möchte sein Vermögen schützen
- sucht Rat und Unterstützung bei der Vermögensübertragung
- sucht einen Berater, dem er vertrauen kann
- möchte neutrale, unabhängige Beratung frei von Interessenskonflikten.

…

- möchte sein Vermögen für wohltätige Zwecke z. B. in eine Stiftung anlegen
- möchte kostengünstig und flexibel Geld anlegen
- regelmäßige Entnahmen aus seinem Vermögen tätigen
- möchte seine Finanzen im Alter geregelt haben
- sucht Unterstützung bei Bankgesprächen
- möchte sich eigentlich nicht um sein Geld kümmern

214

FINANZ BERATER AKADEMIE

214

Mein idealer Kunde …

Ich biete diesen Kunden

…

- das gute vertrauensvolle Gefühl, was er sich wünscht
- Beratung unabhängig von Interessenskonflikten
- viel Zeit und Interesse für Ihre finanziellen Anliegen und Bedürfnisse
- klar strukturierte Beratungs- und Betreuungsprozesse
- auf meine Zielgruppe zugeschnittene Lösungen
- eine erfolgreiche Investmenterfahrung..
- ein Online-Kunden-Service-Center für den finanziellen Überblick

- persönliche Betreuung mit regelmäßige Treffen zur Fortschrittskontrolle
- Zugang zu einem Expertennetzwerk
- Unterstützung bei Bankgesprächen
- eine Betreuung, die ihrem Persönlichkeitstyp gerecht wird

215

FINANZ BERATER AKADEMIE

215

PRAXISÜBUNG MEIN KUNDE

FINANZ BERATER AKADEMIE

216

FINANZ BERATER AKADEMIE

MEIN WUNSCHKUNDE

BERATEN. BEWEGEN. BEGLEITEN.

Finanzielle Entscheidungen treffen die meisten Menschen auf der Basis einer offenen und vertrauensvollen Zusammenarbeit mit ihrem Finanzberater. Gerne helfe ich Menschen die richtigen Finanzentscheidungen zu treffen, damit ihren Wohlstand in Ruhe genießen können. Wenn Sie unsere Zusammenarbeit schätzen gelernt haben, würde ich mich über Ihre Empfehlung sehr freuen.

Kennen Sie meinen Wunschkunden?

- Mein Wunschkunde ist zwischen 50 und 80 Jahre alt, wohlhabend und überwiegend weiblich.
- Wohnhaft in Deutschland, ist aufrichtig, sympathisch und herzlich.
- Hat ein gewisses Vermögen gespart, erwirtschaftet oder geerbt und möchte dieses Geld schützen, übertragen oder vermehren.

Ich arbeite nur mit einer ausgewählten Anzahl von max. 60 Kunden vertrauensvoll zusammen. Zeit für meine Kunden zu haben ist mir sehr wichtig.

Mein Ziel ist, dass meine Kunden sich gut betreut fühlen und mich als zuverlässigen Experten für die Geldanlage weiterempfehlen.

Mein Wunschkunde wünscht sich...

- Einen Berater, der sich vertrauensvoll um alle Geldangelegenheiten kümmert.
- Eine neutrale, unabhängige Beratung frei von Interessenskonflikten.
- Das Gefühl, sein Vermögen geschützt zu wissen.
- Finanziell alles für seine Altersvorsorge geregelt zu haben.
- Unterstützung mit Rat und Tat bei der Vermögensübertragung an die nächste Generation.
- Unterstützung bei Bankgesprächen.
- Eine Alternative zu seiner Bank.
- Regelmäßige Entnahmen aus seinem Vermögen.
- Finanziellen Rat, um kluge Entscheidungen zu treffen.
- Ein Expertennetzwerk aus Rechts-, Stiftungs-und Steuerberatung.

FINANZEN GEHEN FAIR
Danke für Ihre Empfehlung.

Karl-Heinz Schubkegel Finanzberatung
Europa Allee 121 / 60486 Frankfurt a.M.
0170 9922570
post@khschubkegel.de
www.khschubkegel.de

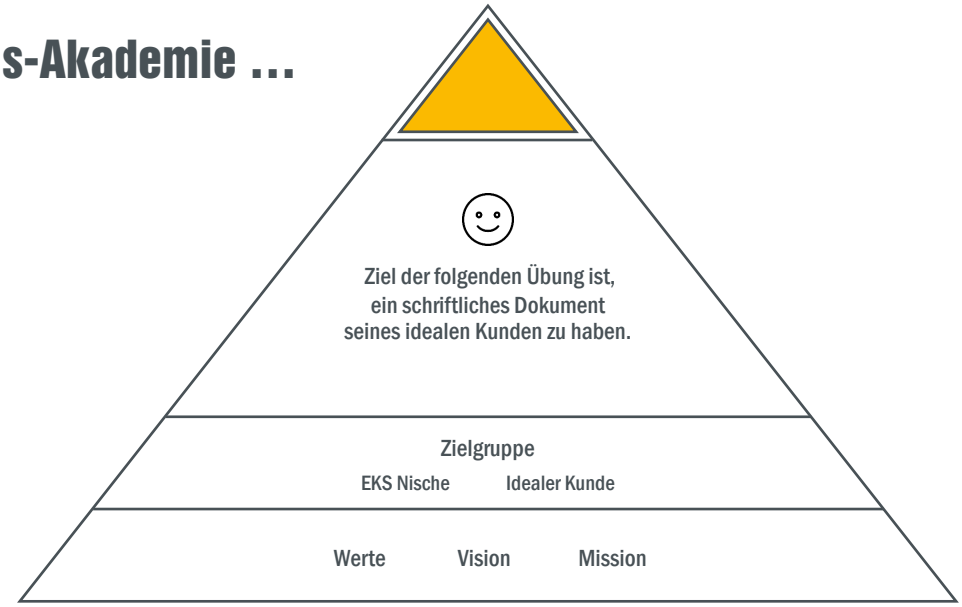
WK_02_10062022 1

217

FINANZ BERATER AKADEMIE

217

Praxis-Akademie …



218

FINANZ BERATER AKADEMIE

218

Statement zum idealen Kunden

Mein idealer Kunde
ist in aller Regel **weiblich und wohlhabend**
zwischen 50 - 80 Jahre alt
Hat eine positive und herzlichen Lebenseinstellung und möchte möchte sein Leben genießen.

Die Herausforderungen sind in aller Regel
die Verwaltung des **Vermögens**
und einen **vertrauensvollen Finanzberater**
zu finden.

Ich biete meinen Kunden
Diskretion, Aufmerksamkeit und
viel Zeit für ihre finanziellen Anliegen

Mein Ziel ist, ein finanziell entspanntes Leben meiner Kunden, **der Schutz ihres Vermögens**
und dass sie mich als ihren Experten für die Geldanlage weiterempfehlen.

219

FINANZ BERATER AKADEMIE

219

Mut zum Loslassen …

Wenn ich mich für eine Nische entschieden und meinen Idealen Kunden definiert habe, beginnt der Prozess des Loslassens

Fakt ist:

- Ich kann als Finanzberater nur einer kleinen Anzahl von Kunden einen Weltklasse-Service bieten.
- Nicht alle meine Kunden passen zu meinem neuen Profil des idealen Kunden.
- Um als Einzelunternehmer überdurchschnittlich erfolgreich zu sein, muss ich mich auf vermögende Kunden konzentrieren.
- Es ist nicht fair, einen Kunden zu behalten, wenn die Zeit und die Wirtschaftlichkeit fehlt, ihn richtig zu betreuen.
- Augen zu und weiter so, ist der falsche Weg. Langfristig führt das zu Problemen, rechtlichen Risiken und einem schlechten Gefühl zu wissen, nicht alle Kunden gleich gut beraten zu können.

220

FINANZ BERATER AKADEMIE

220

Mut zum Loslassen …

Wenn ich mich für eine Nische entschieden und meinen Idealen Kunden definiert habe, beginnt der Prozess des Loslassens.

Vorteile des Loslassens:

- Mehr produktive Zeit für die Gewinnung neuer und idealer Kunden.
- Steigerung des eigenen Selbstbildes.
- Mehr Spaß bei der Arbeit.
- Deutliche Steigerung des persönlichen Wohlstands.
- Mehr Zeit für Familie und Hobbys.
- Die neuen wie die alten Kunden werden entsprechend ihrer Bedürfnissen viel besser betreut – ein **WIN-WIN** für alle.

221

FINANZ BERATER AKADEMIE

221

Vier Methoden zum Loslassen von Kunden

–

1

Kunden gedanklich verdrängen

+

2

Ein Berater innerhalb des Büros betreut den Kunden weiter

++

3

Übertragung des Kunden an den neuen Berater im Büro

+++

4

Verkauf des Geschäftes mit unpassenden Kunden an einen anderen Berater

++++

5 Nur bei Depotkunden

Kunden in die Vermögensverwaltung überführen „WealthKonzept“

222

FINANZ BERATER AKADEMIE

222

ARBEITSHEFT 2

Erfolgsfaktor Kundenzielgruppe

223

FINANZ BERATER AKADEMIE

223

DIE ZEHN PERSÖNLICHKEITSPROFILE VERMÖGENDER MENSCHEN

FINANZ BERATER AKADEMIE

224

SOLL ICH MEINE KUNDEN

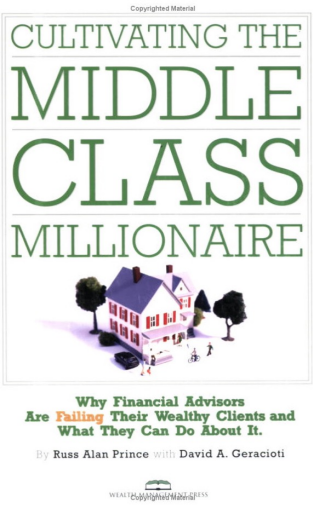
immer nach dem gleichen Prozess Beraten ?

225

FINANZ BERATER AKADEMIE

225

By Russ Alan Prince with David A. Geracioti



226

FINANZ BERATER AKADEMIE

226

„Berater sticht Portfolio“

Die oft so herausgesellte Vermögensallokation und die verschiedenen Portfolios, die ein Finanzberater anbieten kann, sind für die meisten Kunden nicht so wichtig wie gedacht.

Der Kunde legt viel größeren Wert auf die Qualität, Kompetenz und das Know-How des Finanzberaters.

Verhalten vermögender Kunden

	Anlagevermögen			
	500.000-1 Mio. $	1-2 Mio. $	2-6 Mio. $	Gesamt
Arbeiten mit einem hochwertigen Anlageberater	70,4%	73,7%	74,2%	72,7%
Diversifizierung der Investment-Portfolios				

N=1.417 vermögende Kunden
Quelle: Russ Alan Prince and David A. Geracioti, Cultivating the Middle-Class Millionaire, 2005

227

FINANZ BERATER AKADEMIE

227

Persönlichkeitsprofile vermögender Menschen

Viele Finanzberater behandeln alle vermögenden Menschen gleich, das ist aber ein Fehler!

Die psychologische Forschung teilt vermögende Menschen in **neun Persönlichkeitstypen** ein.
Dabei hat jeder vermögende Anleger mehrere Merkmale von mehr als einer Persönlichkeit – aber ebenfalls hat auch so gut wie jeder eine **einzelne dominierende** Persönlichkeit.

Die neun Persönlichkeitstypen beantworten uns auch viele Warum-Fragen:

Warum	Warum	Warum	Warum
... wählen vermögende Menschen genau diesen Berater?	... wechseln sie den Berater?	... haben sie mehrere Berater und andere wiederum nur einen Berater?	... bevorzugen vermögende Menschen bestimmte Dienst-leistungen?

228

FINANZ BERATER AKADEMIE

228

10 Persönlichkeitstypen mit hohem Nettovermögen

Familienvorstände

- Vorrangiger Fokus auf der Sorge um ihre Familien
- Konservativ im persönlichen und beruflichen Leben
- Nicht sehr gut informiert über Investments

Unabhängige

- Suchen die persönliche Freiheit, die Geld ermöglicht
- Denken zu investieren sei ein notwendiges Mittel zum Zweck
- Kein Interesse am Prozess der Investment- oder Vermögensverwaltung

Phobiker

- Sind verwirrt und von der Verantwortung des Reichtums zum Teil frustriert
- Mögen keine Finanzen verwalten und vermeiden technische Diskussionen
- Wählen Berater auf Ebene des persönlichen Vertrauens, das sie fühlen

Anonyme

- Vertraulichkeit ist ihr wichtigstes Anliegen
- Priorisieren Privatsphäre vor ihren finanziellen Angelegenheiten
- Besprechen Vermögenswerte wahrscheinlich mit einem Berater, der ihre Privatsphäre schützt

229

FINANZ BERATER AKADEMIE

229

10 Persönlichkeitstypen

Mogule

- Kontrolle ist ein vorrangiges Anliegen
- Investments sind eine weitere Möglichkeit, die persönliche Macht zu erweitern
- Maßgeblich für Entscheidungen: blicken selten zurück

VIPs

- Investments resultieren in der Fähigkeit, einen Status zu erwerben
- Prestige ist wichtig
- Möchten mit Institutionen/Beratern mit sehr gutem Ruf arbeiten

Innovatoren

- Konzentriert auf innovative Produkte und Dienstleistungen
- Anspruchsvolle Investoren, die komplexe Produkte mögen
- Tendieren dazu, technisch versiert und gebildet zu sein

Sammler

- Konzentrieren sich darauf, ihre Portfolios zu vergrößern
- Investments sind leistungsorientiert
- Tendieren dazu, unterhalb ihrer Möglichkeiten zu leben und sind sparsam

Spieler

- Genießen die Investments wegen der Aufregung
- Tendieren dazu, sehr kompetent und beteiligt zu sein
- Zeigen eine hohe Risikotoleranz

Konsumer

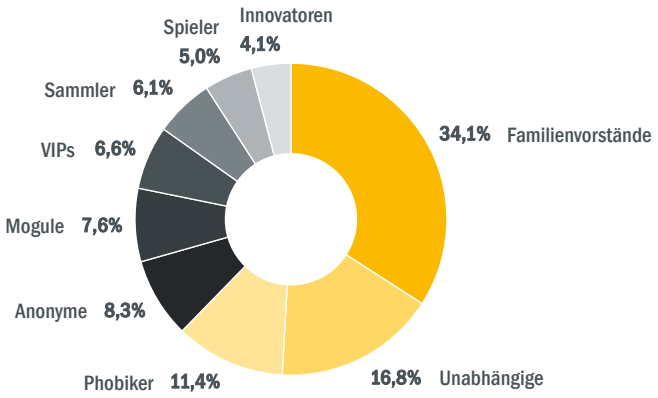
- Lebt und gibt Großteile seines Geldes für Konsum aus

230

FINANZ BERATER AKADEMIE

230

Die neun Persönlichkeitstypen



N=1.4.17 vermögende Personen
Quelle: Russ Alan Prince und David A. Geracioti, Cultivating the Middle-Class Millionaire, 2005

231

FINANZ BERATER AKADEMIE

231

Persönlichkeitsprofile meiner Top-10-Kunden

	2019
Familienvorstände	2
Unabhängige	4
Phobiker	2
Spieler	1
Konsumer	1

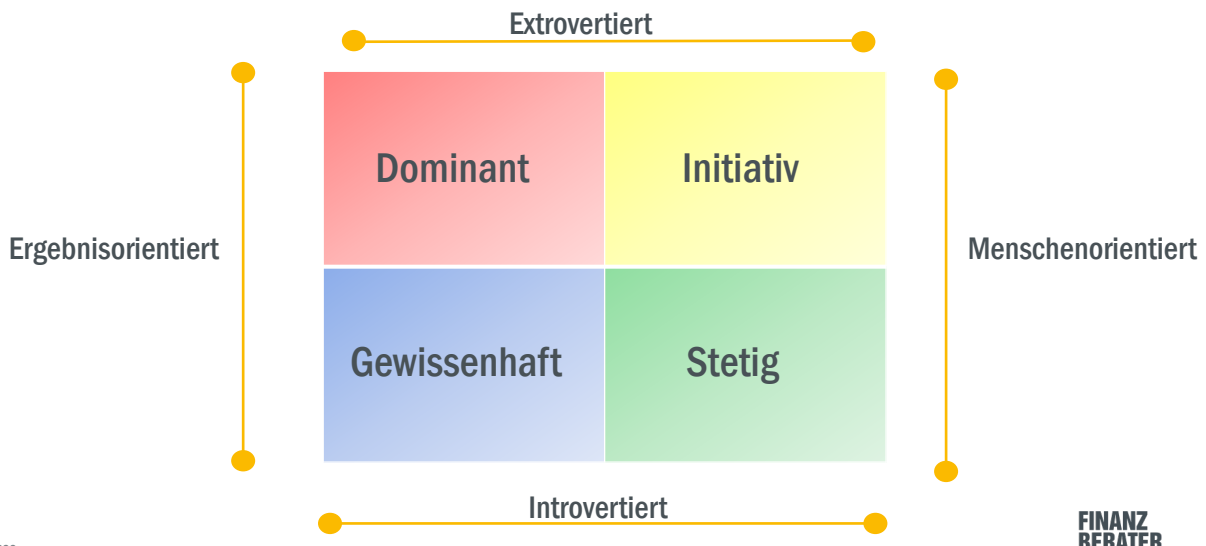
Quelle: Kunden von Karl-Heinz Schubkegel

232

FINANZ BERATER AKADEMIE

232

INSIGHTS PROFIL



233

FINANZ BERATER AKADEMIE

233

INSIGHTS PROFIL

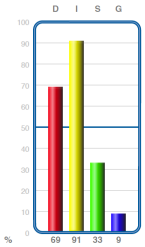
AUSPRÄGUNG

Karl-Heinz Schubkegel

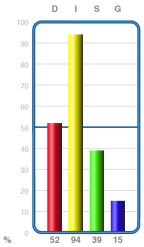
Auf Grundlage von Karl-Heinz Schubkegel's Antworten, hat der Report diejenigen Worte markiert, die sein persönliches Verhalten beschreiben. Sie beschreiben, wie er Probleme löst und Herausforderungen begegnet, Menschen beeinflusst, auf die Geschwindigkeit der Umgebung reagiert und wie er auf Regeln und Prozeduren, die von anderen vorgegeben werden, reagiert.

Karl-Heinz Schubkegel
ascent AG
24.5.2011

Grafik I
Adaptierter - Stil



Grafik II
Basis - Stil



Basis: deutschsprachige Normierungsstudie 2009 F24

Dominant	Initiativ	Stetig	Gewissenhaft
fordernd	überschwänglich	phlegmatisch	perfektionistisch
egozentrisch	**inspirierend**	entspannt	sorgfältig
antreibend	**enthusiastisch**	veränderungsresistent	detailliert
ehrgeizig	**eindringlich**	unaufdringlich	präzise
pionierhaft	**beeinflussend**		qualitätsbewusst
willensstark	**überzeugend**	gewohnheitsorientiert	systematisch
energisch	**überredend**		anspruchsvoll
wetteifernd	**herzlich**	beharrlich	akkurat
zielorientiert	**kontaktfreudig**	besitzergreifend	umsichtig
entscheidungsfreudig	**schlagfertig**		diplomatisch
entschlossen	**ungezwungen**	berechenbar	ordentlich
risikofreudig	**gesellig**	geduldig	taktvoll
		bedacht	
neugierig	**vertrauensvoll**	zuverlässig	gewissenhaft
verantwortungsbewusst	**umgänglich**	beständig	urteilsfähig
massvoll	objektiv	**mobil**	**standhaft**
zurückhaltend	logisch	**aktiv**	**entschlossen**
kooperativ	umsichtig	**unruhig**	**eigenwillig**
zögerlich	skeptisch	lebhaft	**unnachgiebig**
zuvorkommend		flexibel	
unbestimmt	nachdenklich	energisch	**hartnäckig**
bescheiden	unaufdringlich		
vorsichtig	misstrauisch	ungeduldig	**unkonventionell**
	faktenorientiert	rastlos	**findig**
sanftmütig	penibel	dynamisch	**autonom**
zustimmend		hektisch	**furchtlos**
genügsam	pessimistisch	unbesonnen	launisch
zurückhaltend	launisch	eindringlich	stur
unaufdringlich	kritisch	ungestüm	revolutionär

FINANZ BERATER AKADEMIE

234

234

Charles Boinske
USA

Persönlichkeitsanalyse seiner Kunden

Dominanz — Antrieb (D)

„D" – Kunden verstehen

Prioritäten:
- Resultate
- Handlung
- Kompetenz

Ist beunruhigt von:
- Vergeudete Zeit
- Smalltalk
- Zu vielen Details
- Unentschlossenheit
- Kontrollverlust
- Herausforderungen Ihrer Autorität

Vertraut:
- Sicherheit

Verkauf an „D" – Kunden

Strategien:
- verwende einen selbstbewussten und sinnvollen Ansatz
- komm auf den Punkt
- Gib Ihnen Optionen und das Gefühl von Kontrolle
- Respekt für Ihre Autorität vermitteln
- Zeig den Wunsch danach sofortige Resultate für Sie zu erzielen

Hervorheben
- sofortige Resultate
- Fazit
- Effizienz
- Benutzerfreundlichkeit
- Profite/ Ersparnisse

Ausdrucksstark — Einfluss (I)

„I" – Kunden verstehen

Prioritäten:
- Enthusiasmus
- Handlung
- Beziehungen

Ist beunruhigt von:
- trockene und stumpfe Analysen
- Zu vielen Details
- Kühle und distanzierte Personen
- Verlust der Zustimmung
- Negativität und Pessimismus

Vertraut:
- Offenheit

Verkauf an „I" – Kunden

Strategien:
- verwenden Sie einen fröhlichen und lebhaften Ansatz
- Gib Ihnen die Chance Ihre Geschichte zu erzählen
- sei offen darüber auch Informationen über dich preiszugeben
- zeig dich empathisch für ihre Sorgen
- zeig auf, wie dein Angebot anderen Leuten hilft

Hervorheben:
- Referenzen
- Benutzerfreundlichkeit
- spannende Möglichkeiten
- wie dein Angebot sie gut aussehen lässt

Pflichtbewusstsein — Genauigkeit/analytisch (C)

„C" – Kunden verstehen

Prioritäten:
- Qualität
- Kompetenz
- Zuverlässigkeit

Ist beunruhigt von:
- Emotionale oder unlogische Personen
- Persönliche Fragen
- Übereifrige Präsentationen
- Druck
- Emotionaler Appell

Vertraut:
- Kompetenz

Verkauf an „C" – Kunden

Strategien:
- verwenden Sie einen objektiven Ansatz
- ins Detail gehen
- habe Beweise um deine Behauptungen zu festigen
- nutze Logik um deine Lösungen mit den Problemen zu verbinden
- Gib ihnen die Chance auch ihr Wissen weiterzugeben

Hervorheben
- Qualität, hohe Standards
- Deine Kompetenz
- Logische Gründe
- Beweis der Verlässlichkeit

Entgegenkommend/ Geduldig — Beständigkeit (S)

„S" – Kunden verstehen

Prioritäten:
- Aufrichtigkeit
- Beziehungen
- Abhängigkeit

Ist beunruhigt von:
- Druck
- Aufdringliche Personen
- Ungewissheit
- Unberechenbarkeit
- Plötzliche Änderungen
- Konflikte

Vertraut:
- Freundlichkeit

Verkauf an „D" – Kunden

Strategien:
- verwenden Sie einen lässigen zwanglosen Ansatz
- zeige Herzlichkeit und Aufrichtigkeit
- präsentiere Informationen Schritt für Schritt
- gib ihnen Zeit und Raum um die Informationen zu verarbeiten
- gib Bestätigung

Hervorheben
- laufende Unterstützung
- Beispiele aus der Vergangenheit
- Stabilität und Sicherheit
- Garantien, Serviceplänen & Gewährleistungen

FINANZ BERATER AKADEMIE

235

235

BERATUNGSANSATZ BEI DOMINATEN KUNDEN

D

Beratungsansatz

- Verwende einen selbstbewussten und sinnvollen Ansatz
- Komme auf den Punkt
- Gib Deinem Kunden das Gefühl von Kontrolle
- Respekt für die Autorität des Kunden vermitteln
- Sage deinem Kunden das du für Ihn sofortige Ergebnisse erzielen möchtest

Hervorheben

- Sofortige Resultate
- Fazit
- Effizienz
- Benutzerfreundlichkeit
- Profite/ Ersparnisse

Ist beunruhigt von

- Vergeudete Zeit
- Smalltalk
- Zu viele Details
- Unentschlossenheit
- Kontrollverlust
- Herausforderung seiner Autorität

Prioritäten

- Resultate
- Handlung
- Kompetenz

Vertraut

- Sicherheit

236

FINANZ BERATER AKADEMIE

236

BERATUNGSANSATZ BEI INITATIVEN KUNDEN

I

Beratungsansatz

- Verwende einen fröhlichen und lebhaften Ansatz
- Gib Deinen Kunden die Chance ihre Geschichte zu erzählen
- Sei offen auch Informationen über Dich preiszugeben
- Zeige Dich empathisch für die Sorgen Deines Kunden
- Zeige auf, wie Dein Angebot auch anderen Leuten hilft

Hervorheben

- Referenzen
- Benutzerfreundlichkeit
- Spannende Möglichkeiten
- Wie Dein Angebot Deinen Kunden hilft

Ist beunruhigt von

- Trockene und stumpfe Analysen
- Zu viele Details
- Kühle und distanzierte Personen
- Verlust der Zustimmung
- Negativität und Pessimismus

Prioritäten

- Enthusiasmus
- Handlung
- Beziehungen

Vertraut

- Offenheit

237

FINANZ BERATER AKADEMIE

237

BERATUNGSANSATZ BEI STETIGEN KUNDEN

S

Beratungsansatz

- Verwende einen lässigen, zwanglosen Ansatz
- Zeige Herzlichkeit und Aufrichtigkeit
- Präsentiere Informationen Schritt für Schritt
- Gib deinem Kunden Zeit und Raum die Informationen zu verarbeiten
- Gib Bestätigung

Hervorheben

- Laufende Unterstützung
- Beispiele aus der Vergangenheit
- Stabilität und Sicherheit
- Dienstleistungsangebote
- Servicepläne

Ist beunruhigt von

- Druck
- Ungewissheit
- Unberechenbarkeit
- Plötzliche Änderungen
- Konflikte

Prioritäten

- Aufrichtigkeit
- Beziehungen
- Abhängigkeit

Vertraut

- Freundlichkeit

238

FINANZ BERATER AKADEMIE

238

BERATUNGSANSATZ BEI GEWISSENHAFTEN KUNDEN

G

Beratungsansatz

- Verwende einen objektiven Ansatz
- Gehe ins Detail
- Habe Beweise um Deine Behauptungen zu festigen
- Nutze Logik um deine Lösungen mit den Problemen zu verbinden
- Gib Deinem Kunden die Chance, auch sein Wissen weiter zu geben

Hervorheben

- Qualität und hohe Standards
- Deine Kompetenz
- Logische Gründe
- Beweis der Verlässlichkeit

Ist beunruhigt von

- Emotionalen oder unlogischen Personen
- Persönliche Fragen
- Druck
- Emotionaler Appell

Prioritäten

- Qualität
- Kompetenz
- Zuverlässigkeit

Vertraut

- Kompetenz

239

FINANZ BERATER AKADEMIE

239

DAGG.INVEST
Unabhängig ist klug.

Juli 2024

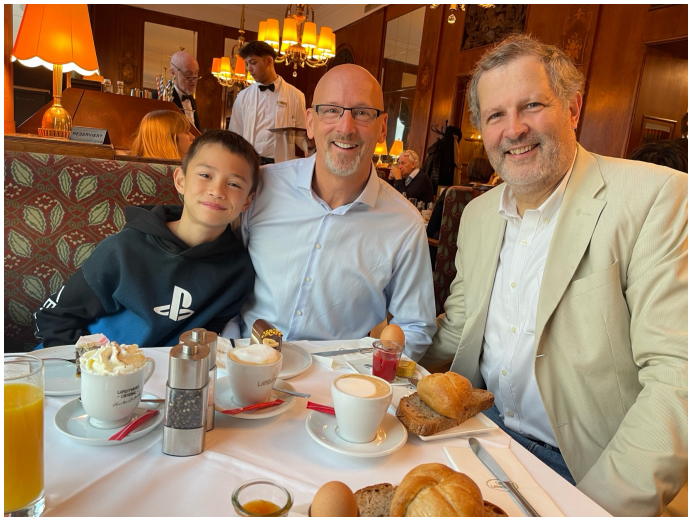
behavior quant

240

FINANZ BERATER AKADEMIE

240

Besuch in Wien…

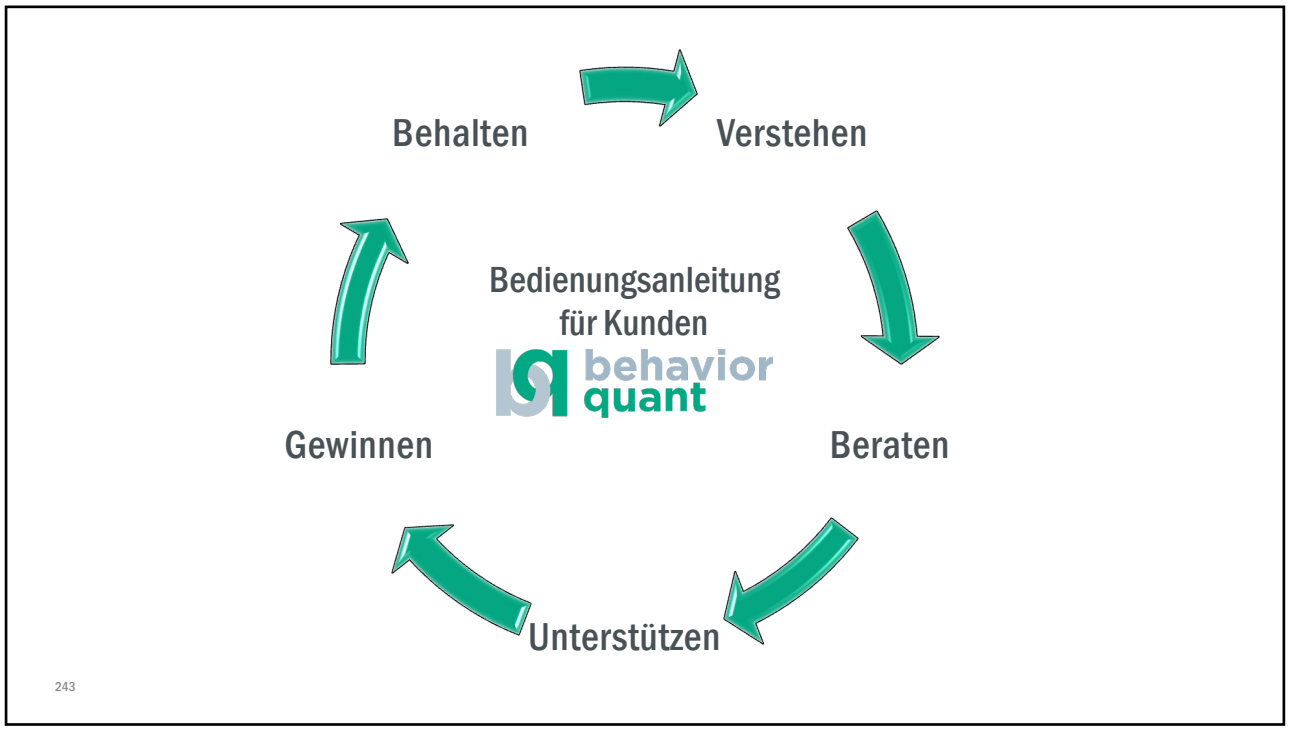


241

FINANZ BERATER AKADEMIE

241

242


Behalten
Verstehen
Bedienungsanleitung
für Kunden
behavior
quant
Gewinnen
Beraten
Unterstützen
243

243

Behavior Quant revolutioniert die Finanzberatung mit völlig neuen Erkenntnissen über Menschen

Karl-Heinz Schubkegel

244

244

Onlinebefragung

10 Min. 31 Fragen

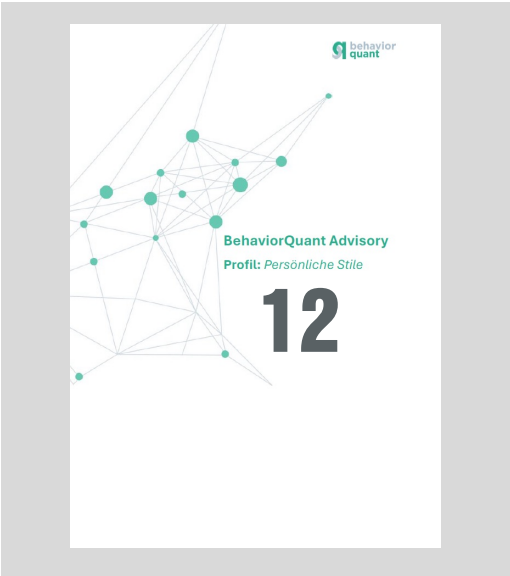
BQ Advisory

Kombination aus Risikobewertungstool und Persönlichkeitstyp Analyse

245

behavior quant

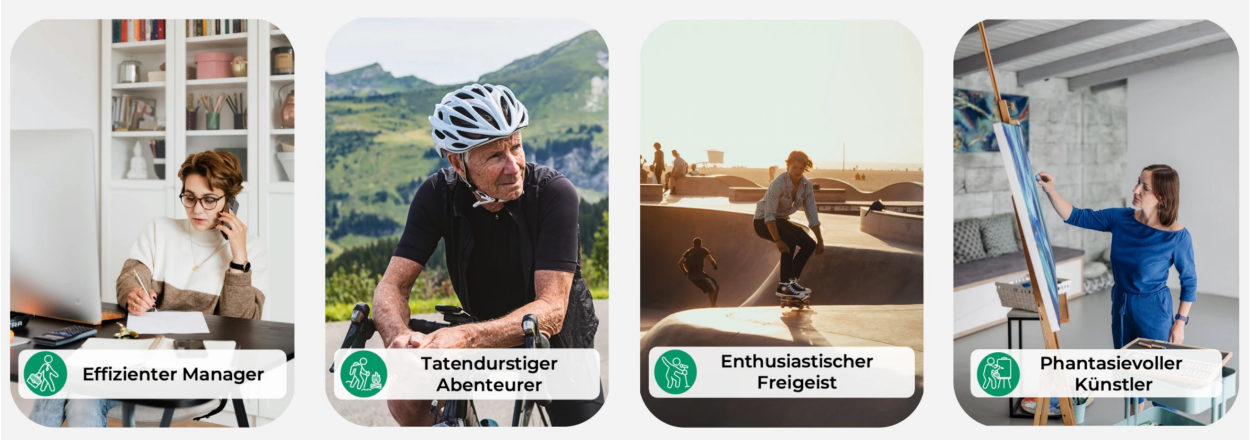
245



behavior quant

246

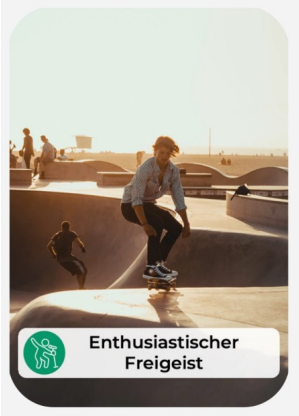
Verstehen, Beraten, Unterstützen, Gewinnen, Behalten



behavior quant

247

Verstehen, Beraten, Unterstützen, Gewinnen, Behalten



Kontaktfreudig
Tatkräftig
Unabhängig
Unangepasst
Abenteuerlustig
Spontan
Unkonventionell

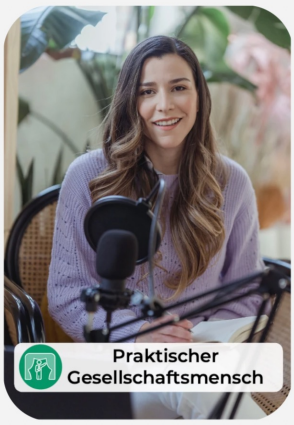
Enthusiastischer Freigeist

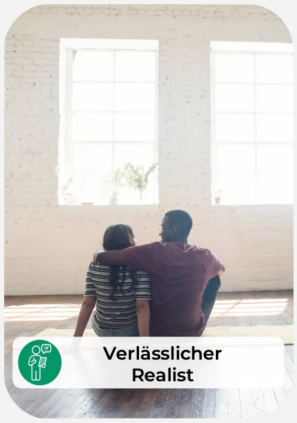
Enthusiastische Freigeister lachen gerne, haben Spaß und unterhalten ihre Umgebung. Da sie gesellig sind, fällt ihnen auch das Mitteilen persönlicher Gedanken und Erfahrungen leicht. Vorsichtig und kontrolliert zu sein überlassen sie gerne den anderen, der Name ihres Spiels heißt Spontanität. Sie wissen, was es heißt, Pläne in letzter Minute zu machen. Manchmal tun sie Dinge, die andere vielleicht als wild oder verrückt betrachten - ihnen macht es nichts aus, wenn andere sie einen Schelm nennen. Mangelnde Vorsicht kann dazu führen, dass Unterhaltsame Entertainer leichtsinnig werden und sich voreilig zu Dingen hinreissen lassen, die sich später als fahrlässig herausstellen.

behavior quant

248

Verstehen, Beraten, Unterstützen, Gewinnen, Behalten

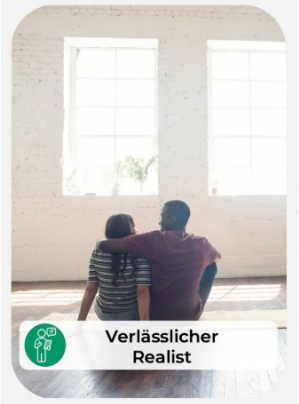




behavior quant

249

Verstehen, Beraten, Unterstützen, Gewinnen, Behalten



Realistisch
Verlässlich
Konkret
Strukturiert
Regelorientiert
Gewissenhaft
Konventionell

Verlässlicher Realist

Konventionelles und Bewährtes ziehen Verlässliche Realisten dem ziellosen Experimentieren mit Neuem und Unbekannten vor. Sie verstehen die Vorteile von Regeln und Ordnung und sie kümmern sich gewissenhaft um das, was ihnen anvertraut wird. Sie verlieren sich nicht in nutzlosen Tagträumen - viel lieber als mit bloß erdachten Möglichkeiten und Theorien beschäftigen sich Verlässliche Realisten mit dem Sachlichen und konkret Greifbaren.

behavior quant

250

behavior quant PRAXIS

251

FINANZ BERATER AKADEMIE

251

Portfoliofindung mit BQ-Analyse

252

FINANZ BERATER AKADEMIE

252

Tipp: Immer mit Portfolios arbeiten!

Portfolio Fit erklärt

Diese Tabelle zeigt die Portfolios, die auf Werners Risikotoleranz (blau) und aktueller Risikokapazität (orange) basieren. Der Portfolio Fit für Werner (grün) liegt zwischen diesen beiden Werten und schafft einen Ausgleich zwischen den persönlichen Risikopräferenzen und der finanziellen Leistungsfähigkeit.

Änderungen in Werners Risikotoleranz oder Risikokapazität können seinen Portfolio Fit verändern.

ERGEBNIS	RISIKOSTUFE	HOHES Risiko	MITTLERES Risiko	NIEDRIGES Risiko
	VII	90%	10%	0%
	VI	60%	40%	0%
Portfolio Fit / Toleranz	V	40%	50%	10%
Kapazität	IV	25%	50%	25%
	III	10%	50%	40%
	II	0%	40%	60%
	I	0%	10%	90%

Portfolios Weltprämien

Aktien	20%	40%	60%	80%	100%
Global Core Equitiy Acc IE00B2PC0260	9%	18%	27%	36%	45%
Global Targeted Value Acc IE00B2PC0716	8%	16%	24%	32%	40%
Emerging Markets Value Fund EUR Acc IE00B0HCGV10	0%	3%	5%	6%	8%
Emerging Markets Large Cap Acc IE00BWGCG836	3%	3%	4%	6%	7%
Anleihen	**80%**	**60%**	**40%**	**20%**	**0%**
Global Short Fixed Income IE0031719473	60%	40%	20%	0%	0%
Global Sustainability Fixed Income IE00BKPWG574	20%	20%	20%	20%	0%

Portfolio Fit 60-65% Aktien

253

FINANZ BERATER AKADEMIE

253

Portfolio-Analyse

Beispielportfolios: Kennzahlen

Hintergrund-Info

Die Tabelle zeigt wichtige Kennzahlen der sieben Beispielsportfolios mit unterschiedlicher Zusammensetzung aus hohem, mittlerem und niedrigem Risiko (H/M/N). Der Portfolio Fit ist hervorgehoben.

Portfolio (H/M/N)	Jährliche Rendite	Volatilität	Maximaler Verlust	Bestes Jahr	Schlechtestes Jahr	Endwert (in €)
VII (90/10/0)	8,8 %	14,2 %	-51,1 %	46,3 % (1999)	-36,7 % (2008)	12.699
VI (60/40/0)	8,3 %	12,2 %	-44,6 %	40,3 % (1999)	-30,2 % (2008)	10.785
V (40/50/10)	**7,6 %**	**10,4 %**	**-37,4 %**	**34,6 % (1999)**	**-23,2 % (2008)**	**9.020**
IV (25/50/25)	6,9 %	8,8 %	-29,9 %	29,0 % (1999)	-16,4 % (2002)	7.430
III (10/50/40)	6,2 %	7,4 %	-21,9 %	24,6 % (1997)	-12,0 % (2022)	6.029
II (0/40/60)	5,4 %	6,6 %	-13,7 %	22,2 % (1997)	-12,0 % (2022)	4.819
I (0/10/90)	4,5 %	6,4 %	-14,2 %	19,9 % (1997)	-12,0 % (2022)	3.795

Erkläre dem Kunden die Zusammenhänge zwischen Rendite und Risiko!

Höhere Renditen bedeuten auch immer höheres Risiko.

Aktien erzielen langfristig den höchsten Gewinn.

Finanzmärkte schwanken – das ist ganz normal.

Die kurzfristigen Verluste sind meist höher als die Verluste auf Jahresbasis.

Können sie noch ruhig schlafen, wenn die Anlage 37% an Wert verliert?

254

FINANZ BERATER AKADEMIE

254

Kundenbestand mit BQ analysieren

255

FINANZ BERATER AKADEMIE

255

Bestandskunden zum Dialog einladen

Beispiel:

1. Woche: 5 Bestandskunden zum Dialog einladen.
2. Woche: Terminvereinbarung persönlich oder online.
3. Woche: 5 BQ-Auswertungsgespräche führen.
4. Woche: Lade ich die nächsten 5 Bestandskunden zum Dialog einladen.

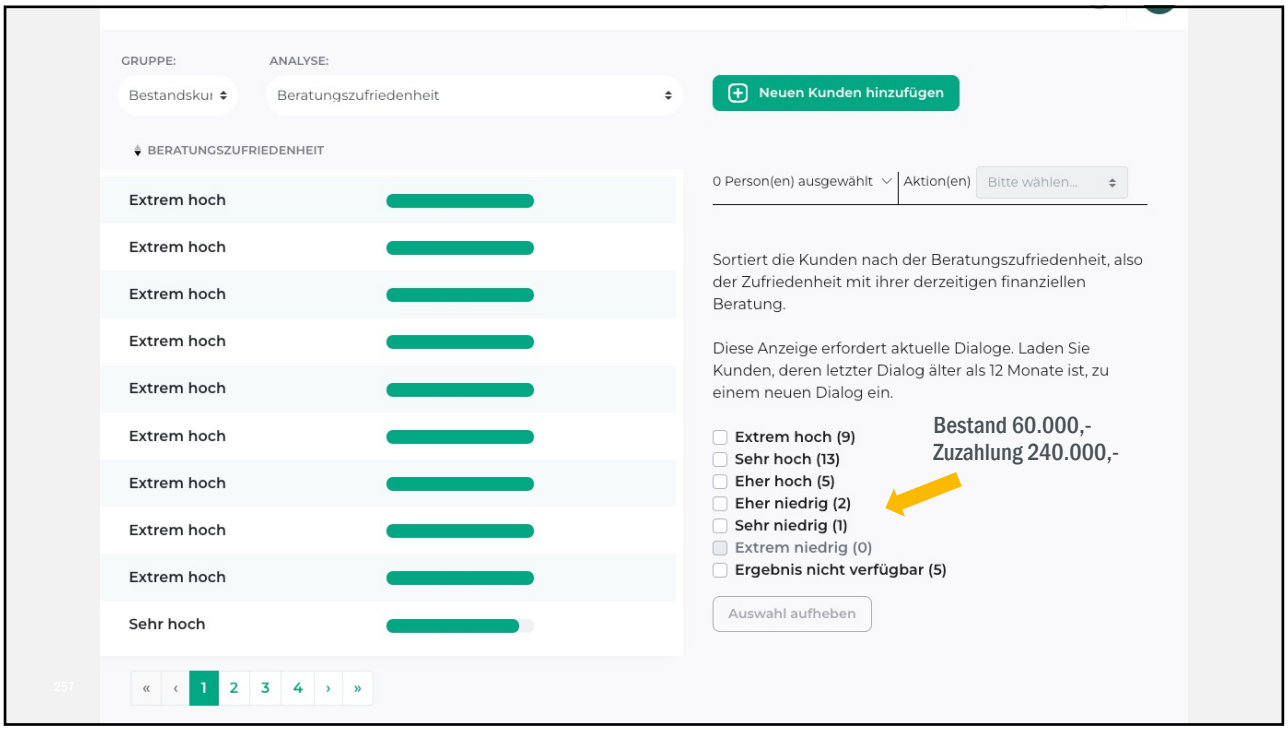
Wer das so macht, wird seine Mittelzuflüsse deutlich erhöhen!!!

Wer die Kapazitäten hat, kann ebenso 10 Bestandkunden zum Dialog einladen.

256

FINANZ BERATER AKADEMIE

256



257

Was kann ich im BQ-Berater-Dashboard alles auslesen?

258

FINANZ BERATER AKADEMIE

258

Persönlicher Stil

Effizienter Manager

Beratungserwartung

Detaillierte Informationen bereitstellen

Werte & Ziele

Ziel: Dynamische Vermögenssteigerung

Wert: Selbstbestimmung & Unabhängigkeit

Wert: Sicherheit & Geborgenheit

Beratungserwartung

Die Beratungserwartung identifiziert eine oder mehrere der vier Grunderwartungen, die Kunden an ihre Berater haben, von einer warmen persönlichen Beziehung bis hin zur fachlichen Unterstützung. Hier sehen Sie, worauf Dagmar besonderen Wert legt.

Dagmars Haupterwartung an ihren Berater:

Detaillierte Informationen bereitstellen. Dagmar erwartet objektive Daten und umfassende Informationen für ihre finanziellen Entscheidungen durch ihren Berater.

- ✓ Investmentphilosophie
- ✓ Factsheets Fonds
- ✓ Links zur Website Dimensional, FFB
- ✓ Video Wissenschaft des Investierens

FINANZ BERATER AKADEMIE

259

259

Warum Finanzberater „BQ Advisory“ nutzen sollten!

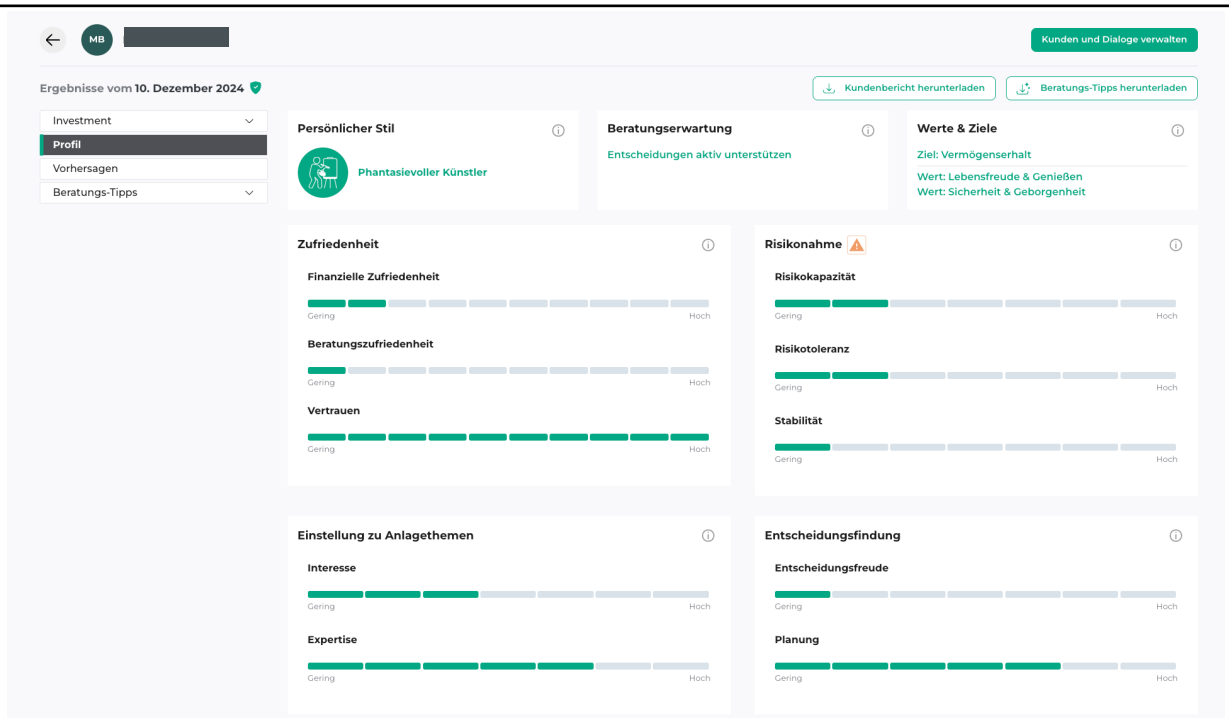
1. Gewinnung vermögender Kunden, die Sie ohne „BQ Advisory“ vielleicht nicht gewonnen hätten.

2. Höhere Anlagesummen pro Kunde.

260

FINANZ BERATER AKADEMIE

260



261

Persönlicher Stil

Phantasievoller Künstler

Beratungserwartung

Entscheidungen aktiv unterstützen

Werte & Ziele

Ziel: Vermögenserhalt

Wert: Lebensfreude & Genießen
Wert: Sicherheit & Geborgenheit

Beratungserwartung

Die Beratungserwartung identifiziert eine oder mehrere der vier Grunderwartungen, die Kunden an ihre Berater haben, von einer warmen persönlichen Beziehung bis hin zur fachlichen Unterstützung. Hier sehen Sie, worauf Marion besonderen Wert legt.

Marions Haupterwartung an ihren Berater:

Entscheidungen aktiv unterstützen. Marion erwartet aktive Entlastung durch ihren Berater beim Treffen finanzieller Entscheidungen.

- ✓ Wie kann ich Ihnen helfen?
- ✓ Was erwarten Sie von mir?
- ✓ Selbstbewusst für den Kunden Entscheidungen treffen.
- ✓ Wir eröffnen jetzt ein Depot...
- ✓ Wir legen jetzt 500T an...
- ✓ Ein Gefühl der Sicherheit vermitteln.

262

FINANZ BERATER AKADEMIE

262

263

Warum Finanzberater „BQ Advisory“ nutzen sollten!

1. Gewinnung vermögender Kunden, die Sie ohne „BQ Advisory“ vielleicht nicht gewonnen hätte.
2. Höhere Anlagesummen pro Kunde.
3. Kunden sind loyaler und verbundener mit dem Berater und bleiben somit im Bestand.
4. Deutlich höherer Unternehmensgewinn!!!
5. Ideal um neue Mittelzuflüsse von Bestandkunden zu erhalten!!!

264

FINANZ BERATER AKADEMIE

264

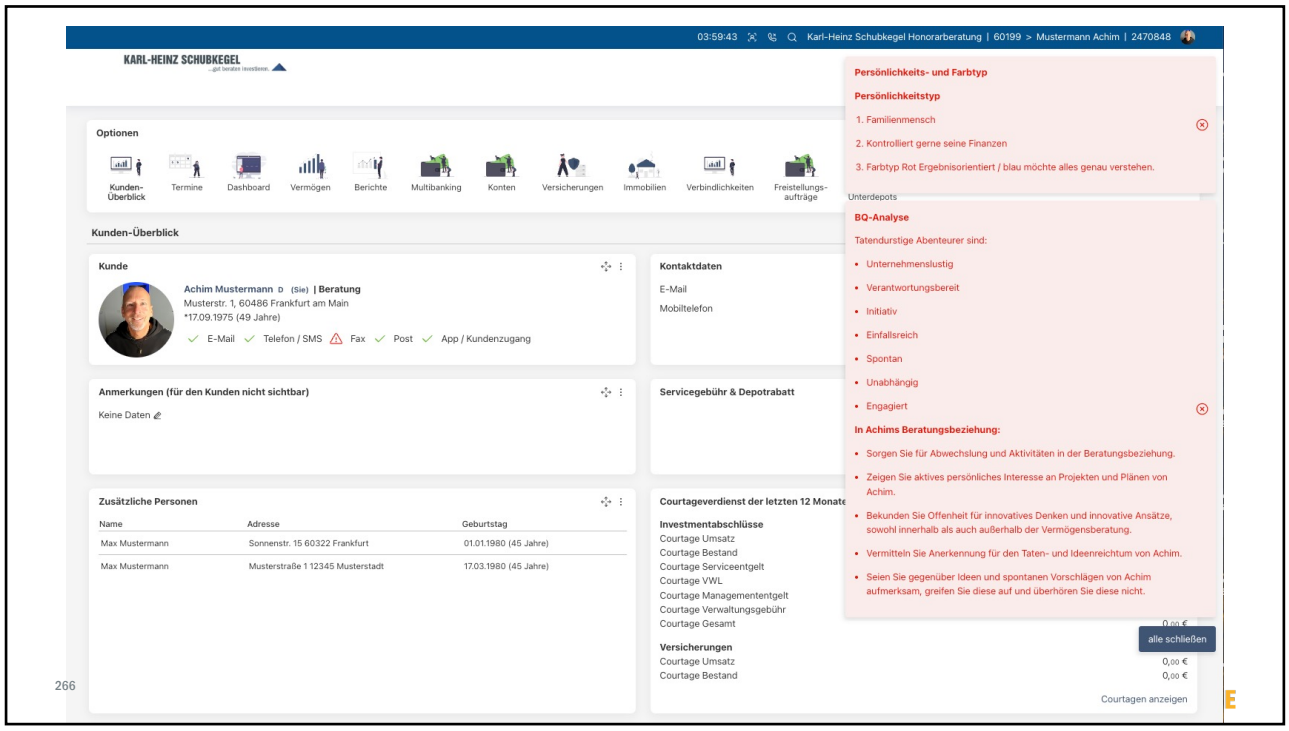
Warum Finanzberater „BQ Advisory“ nutzen sollten!

- Hebt den Berater in seiner Dienstleistung deutlich von anderen Beratern der Branche ab.
- Gibt dem Berater die Sicherheit seinen Kunden die richtige Aktien-Anleihen-Quote anzubieten.
- Gibt dem Berater eine zusätzliche Rechtssicherheit und bestätigt die Bemühung des Beraters, die Risikobereitschaft des Kunden gründlich zu ermitteln.
- Der Kunde fühlt sich gut beraten und verstanden durch die Vorgehensweise mit einem Onlinefragebogen = Kundenerlebnis
- Der Berater kann „BQ Advisory“ in sein Beratungshonorar mit einbeziehen und macht somit seine Dienstleistung noch wertvoller.
- Erleichtert dem Berater das richtige Portfolio für seine Kunden auszuwählen, leicht zu duplizieren.
- Gibt dem Kunden die Gewissheit, immer ruhig schlafen zu können, egal wie die Finanzmärkte sich entwickeln.
- Stellt den Kunden und seine Bedürfnisse und nicht das Produkt in den Mittelpunkt.

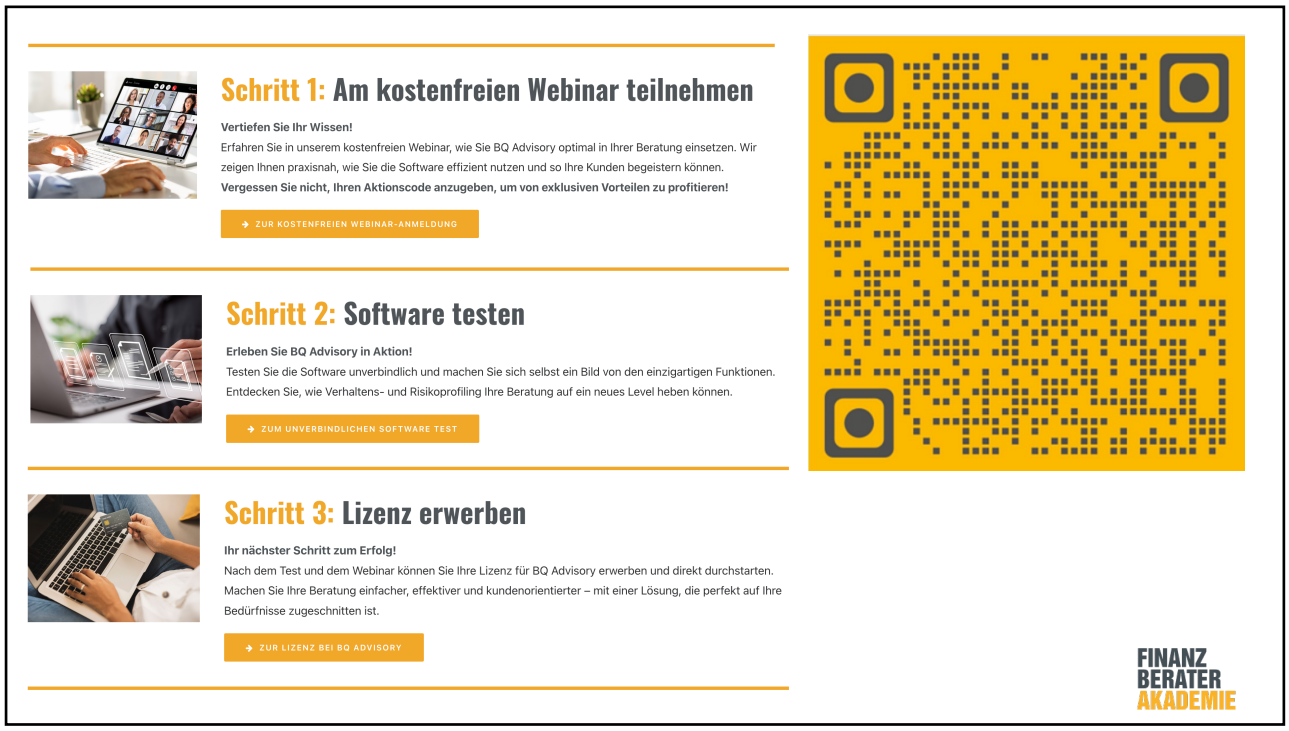
265

FINANZ BERATER AKADEMIE

265


03:59:43
Karl-Heinz Schubkegel Honorarberatung | 60199 > Mustermann Achim | 2470848
KARL-HEINZ SCHUBKEGEL
Optionen
Kunden-Überblick
Termine
Dashboard
Vermögen
Berichte
Multibanking
Konten
Versicherungen
Immobilien
Verbindlichkeiten
Freistellungs-aufträge
Kunden-Überblick
Kunde
Achim Mustermann D (Sie) | Beratung
Musterstr. 1, 60486 Frankfurt am Main
*17.09.1975 (49 Jahre)
E-Mail
Telefon / SMS
Fax
Post
App / Kundenzugang
Kontaktdaten
E-Mail
Mobiltelefon
Anmerkungen (für den Kunden nicht sichtbar)
Keine Daten
Servicegebühr & Depotrabatt
Zusätzliche Personen
Name
Adresse
Geburtstag
Max Mustermann
Sonnenstr. 15 60322 Frankfurt
01.01.1980 (45 Jahre)
Max Mustermann
Musterstraße 1 12345 Musterstadt
17.03.1980 (45 Jahre)
Courtageverdienst der letzten 12 Monate
Investmentabschlüsse
Courtage Umsatz
Courtage Bestand
Courtage Serviceentgelt
Courtage VWL
Courtage Managemententgelt
Courtage Verwaltungsgebühr
Courtage Gesamt
Versicherungen
Courtage Umsatz
Courtage Bestand
0,00 €
0,00 €
Courtagen anzeigen
Persönlichkeits- und Farbtyp
Persönlichkeitstyp
1. Familienmensch
2. Kontrolliert gerne seine Finanzen
3. Farbtyp Rot Ergebnisorientiert / blau möchte alles genau verstehen.
Unterdepots
BQ-Analyse
Tatendurstige Abenteurer sind:
Unternehmenslustig
Verantwortungsbereit
Initiativ
Einfallsreich
Spontan
Unabhängig
Engagiert
In Achims Beratungsbeziehung:
Sorgen Sie für Abwechslung und Aktivitäten in der Beratungsbeziehung.
Zeigen Sie aktives persönliches Interesse an Projekten und Plänen von Achim.
Bekunden Sie Offenheit für innovatives Denken und innovative Ansätze, sowohl innerhalb als auch außerhalb der Vermögensberatung.
Vermitteln Sie Anerkennung für den Taten- und Ideenreichtum von Achim.
Seien Sie gegenüber Ideen und spontanen Vorschlägen von Achim aufmerksam, greifen Sie diese auf und überhören Sie diese nicht.
alle schließen
266

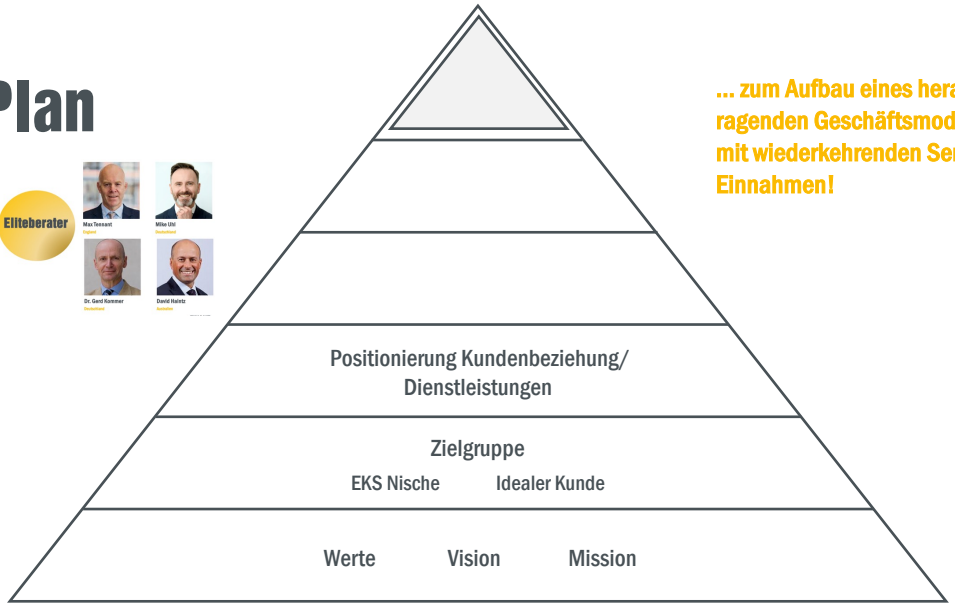
266


Schritt 1: Am kostenfreien Webinar teilnehmen
Vertiefen Sie Ihr Wissen!
Erfahren Sie in unserem kostenfreien Webinar, wie Sie BQ Advisory optimal in Ihrer Beratung einsetzen. Wir zeigen Ihnen praxisnah, wie Sie die Software effizient nutzen und so Ihre Kunden begeistern können.
Vergessen Sie nicht, Ihren Aktionscode anzugeben, um von exklusiven Vorteilen zu profitieren!
ZUR KOSTENFREIEN WEBINAR-ANMELDUNG
Schritt 2: Software testen
Erleben Sie BQ Advisory in Aktion!
Testen Sie die Software unverbindlich und machen Sie sich selbst ein Bild von den einzigartigen Funktionen. Entdecken Sie, wie Verhaltens- und Risikoprofiling Ihre Beratung auf ein neues Level heben können.
ZUM UNVERBINDLICHEN SOFTWARE TEST
Schritt 3: Lizenz erwerben
Ihr nächster Schritt zum Erfolg!
Nach dem Test und dem Webinar können Sie Ihre Lizenz für BQ Advisory erwerben und direkt durchstarten. Machen Sie Ihre Beratung einfacher, effektiver und kundenorientierter – mit einer Lösung, die perfekt auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist.
ZUR LIZENZ BEI BQ ADVISORY
FINANZ BERATER AKADEMIE

267

Der Plan

Elliteberater



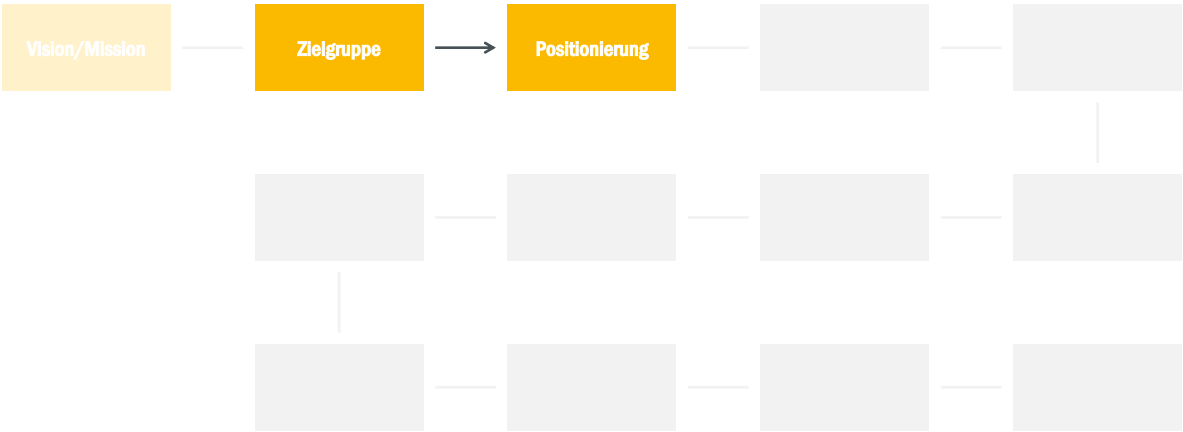
**... zum Aufbau eines heraus-
ragenden Geschäftsmodells
mit wiederkehrenden Service-Fee
Einnahmen!**

268

FINANZ BERATER AKADEMIE

268

Eliteberater-Aufbau



269

FINANZ BERATER AKADEMIE

269

ERFOLGSFAKTOR POSITIONIERUNG

FINANZ
BERATER
AKADEMIE

270

Formel für glückliche Kunden ☺

GK = AB + EP(VE+VÜ+VS+WZ) + BM(KBM+EBM) KE

GK = AB + EP + BM KE

Anlageberatung + Erweiterte Planung + Beziehungsmanagement Kundenerlebnis

271

FINANZ
BERATER
AKADEMIE

271

Das macht Kunden Glücklich ☺

- Beim Autokauf
- Handwerker kennen
- Seminare und Ausbildungen
- Urlaubsziele
- Was kleines im Interessenbereich schenken

- Besondere Erlebnisse
- Einfach nur Zuhören
- Wandern
- Zusammen Sport machen
- Eins zu Eins Events
- Nur mit Top 10 Kunden

- Anwalt für Erbrecht
- Steuerberater
- Finanzplaner
- Notar
- Stiftungsberater

- Emotionscoaching
- Lebensplanung
- Visionsfindung
- Lebensfindung
- Familien-Mediator

272

FINANZ BERATER AKADEMIE

272

Erfolgsfaktor Positionierung

- Unwiderstehliches Wertangebot
- Positionierungsaussage
- Elevator-Pitch
- Aufruf zum Handel
- Persönliche Geschichte

Positioniere Dich als Experte in Deiner Nische oder Kundenzielgruppe

273

FINANZ BERATER AKADEMIE

273

Erfolgsfaktor Positionierung

Unwiderstehliches Wertangebot
Was macht mich so besonders?

Finanzen gehen fair!
Ich stehe zu 100% auf der Seite meiner Kunden einfach gut beraten, entspannt Leben.

274

FINANZ BERATER AKADEMIE

274

Erfolgsfaktor Positionierung

Positionierungsaussage
Wie ist mein Beratungsansatz?

Als Honorarberater und Experte für die Geldanlage berate ich meine Mandanten UNABHÄNGIG und ausschließlich auf Honorarbasis. Im Mittelpunkt steht der Vermögensschutz und die Vermögenserweiterung.

Mein Beratungsansatz ist klar strukturiert und UNBEIRRT auch und gerade wie jetzt wenn die Zeiten unruhiger werden!

275

FINANZ BERATER AKADEMIE

275

Erfolgsfaktor Positionierung

Elevator-Pitch
Was mache ich beruflich?

Ich bin Honorarberater und Experte für die Geldanlage und verhelfe Menschen zu einen finanziell endspanten Leben.

Im Mittelpunkt steht der VERMÖGENSSCHUTZ und die VERMÖGENSERWEITERUNG.

Die wenigsten kennen sich mit diesen Themen wirklich aus. Daher veranstalte ich Vorträge, in denen die Menschen Informationen bekommen, die ihnen helfen, ein entspanntes Leben zu führen.

276

FINANZ BERATER AKADEMIE

276

Erfolgsfaktor Positionierung

Elevator-Pitch
Was mache ich beruflich?

Alternativ

Ich bin Honorarberater für vermögende Privatkunden. Ich helfe Menschen dabei, ihre Finanzen zukunftssicher zu strukturieren.

Im Mittelpunkt steht der VERMÖGENSSCHUTZ
Dazu gehören Themen wie Erben & Schenken, Testamente und Vollmachten.

Gerade hier fehlt vielen das notwendige Wissen.
Deshalb veranstalte ich regelmäßig Webinare, in denen ich Orientierung gebe – für Menschen, die ein freies, finanziell entspanntes Leben führen möchten.

277

FINANZ BERATER AKADEMIE

277

Erfolgsfaktor Positionierung

Aufruf zum Handeln

Wenn Sie möchten, schauen Sie sich doch mal meinen VIDEOVORTRAG zu dem Thema... an.

Ich möchte meinen persönlichen Beitrag zur finanziellen Gerechtigkeit in Deutschland leisten und dass die Schere zwischen arm und reich nicht weiter auseinander geht und das nur, weil Menschen WICHTIGE INFORMATIONEN zum Thema Geld fehlen.

Ich sende Ihnen gerne einen Link zu.
Haben Sie zufällig eine Visitenkarte dabei?
Wenn nicht, notiere ich mir kurz Ihre E-Mail Adresse.

278

FINANZ BERATER AKADEMIE

278

Erfolgsfaktor Positionierung

Aufruf zum Handeln

Wenn Sie möchten, schauen Sie sich doch mal mein Webinar zu dem Thema... an.

Ein Webinar mit echtem Praxiswissen.
Kompakt. Verständlich. Unabhängig.

Alternativ

Interesse? Dann lassen Sie mir einfach Ihre Mailadresse da –ich sende Ihnen direkt den Anmeldelink zu.

279

FINANZ BERATER AKADEMIE

279

Erfolgsfaktor Positionierung

Persönliche Geschichte

Nach meiner Ausbildung zum Industriekaufmann, hat einer meiner 3 Brüder ein BMW-Autohaus eröffnet und ich begann daraufhin eine Ausbildung bei der BMW AG zum Automobilverkäufer.

In kürzester Zeit entwickelte ich mich zu einem der besten Verkäufer der BMW AG und verdiente richtig viel Geld.

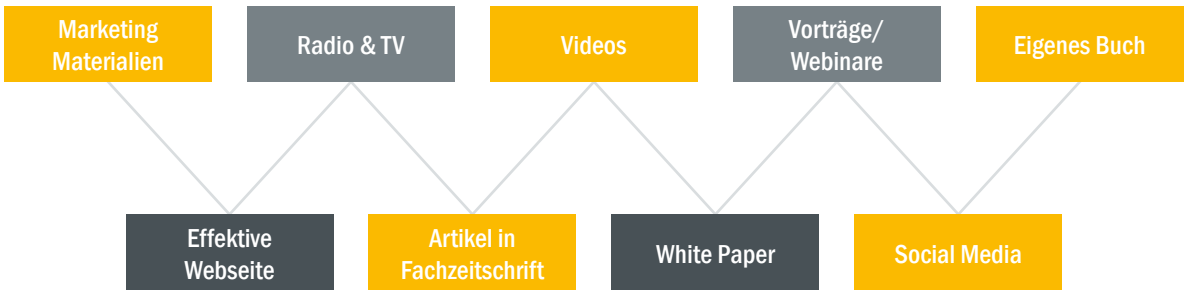
Ich war Mitte 20 und hatte keine Ahnung, wie ich mein Geld anlegen sollte – also gab ich das meiste Geld für Urlaube und schöne Dinge aus …

280

FINANZ BERATER AKADEMIE

280

Vertrauensbildende Maßnahmen



281

FINANZ BERATER AKADEMIE

281

ERFOLGSFAKTOR HONORARNOTE

FINANZ BERATER AKADEMIE

282

Stundenhonorar / Serviceentgelt

Meine Einstellung	Mein Handeln	Meine Beständigkeit
Meine Arbeit als Finanzberater ist für meine Kunden so wertvoll, dass es mein Honorar übersteigt.	Ich muss meinem Kunden einen Service bieten, der so wertvoll ist, dass mein Kunde gern dafür bezahlt.	Ich muss beständig meine Leistung bringen, dass mein Kunde meine Dienstleistung dauerhaft als so wertvoll wahrnimmt.

Für einen Finanzplaner ist es deutlich einfacher diesen Service zu bieten, als für einen reinen Anlageberater!

283

FINANZ BERATER AKADEMIE

283

ERFOLGSFAKTOR HONORARNOTE

FINANZ BERATER AKADEMIE

284

Honorarmodell

Beratungshonorar

Premium Beratung
Beratungshonorar pauschal 1.190,- Euro inkl. MwSt.

- ✓ Komplette Beratung ohne zeitliche Begrenzung
- ✓ Risikoprofil erstellen durch „Fina Metrica"
- ✓ Prüfung der Anlagen und Versicherungen auf Kosten und Rentabilität
- ✓ Schriftlicher Anlagevorschlag
- ✓ Begleitendes Strategiedokument
- ✓ Beratungs-Exposé inkl. Vermögensaufstellung und Lückenberechnung
- ✓ Komplette Fortschrittsplanung liquides und illiquides Vermögen

Basis Beratung
Beratungshonorar pauschal 714,- Euro inkl. MwSt.

- ✓ Komplette Beratung ohne zeitliche Begrenzung
- ✓ Risikoprofil erstellen durch „Fina Metrica"
- ✓ Prüfung der Anlagen und Versicherungen auf Kosten und Rentabilität
- ✓ Schriftlicher Anlagevorschlag

Vermittlungshonorar

Einmalige Einrichtungspauschale für Einmalanlagen
2% der Anlagesumme

Einmalige Einrichtungspauschale für Sparpläne
2% der Bewertungssumme
(Beitrag x 12 Monate x Laufzeit in Jahren = Bewertungssumme)

Das Vermittlungshonorar ist auf max. 6.000,- Euro begrenzt

Vermittlungshonorare sind nicht MwSt. pflichtig

Betreuungshonorar

Betreuungshonorar 1,19% p.a. inkl. MwSt. vom Depotwert

- ✓ Portfolio-Betreuung
- ✓ Persönliche Kundenbetreuung inkl. Jahresgespräche
- ✓ Jährliche Fortschrittskontrolle
- ✓ Zusendung der Vermögensaufstellung
- ✓ Kunden-App und direkter Depotzugang
- ✓ Wealthpilot ab 500.000,- Euro Anlagesumme

* Stundenhonorar von 238,- Euro inkl. MwSt., sollte die Beratung darüber hinausgehen.

FINANZ BERATER AKADEMIE

285

Honorarmodell

Beratungshonorar

Premium Beratung
Beratungshonorar pauschal 1.190,- Euro inkl. MwSt.

- ✓ Komplette Beratung ohne zeitliche Begrenzung
- ✓ Risikoprofil erstellen durch „Fina Metrica“
- ✓ Prüfung der Anlagen und Versicherungen auf Kosten und Rentabilität
- ✓ Schriftlicher Anlagevorschlag
- ✓ Begleitendes Strategiedokument
- ✓ Beratungs-Exposé inkl. Vermögensaufstellung und Lückenberechnung
- ✓ Komplette Fortschrittsplanung liquides und illiquides Vermögen

Basis Beratung
Beratungshonorar pauschal 714,- Euro inkl. MwSt.

- ✓ Komplette Beratung ohne zeitliche Begrenzung
- ✓ Risikoprofil erstellen durch „Fina Metrica“
- ✓ Prüfung der Anlagen und Versicherungen auf Kosten und Rentabilität
- ✓ Schriftlicher Anlagevorschlag

Produktvermittlung
Beratungshonorar pauschal 476,- Euro inkl. MwSt.

- ✓ Risikoprofil erstellen durch „Fina Metrica“
- ✓ Anlagegespräch

Vermittlungshonorar

Einmalanlage			Sparplan		
Anlagesumme	Honorar %	Honorar €	BWS*	Honorar %	Honorar €
			Jahresbeitrag x Laufzeit		
bis			bis		
100.000,00 €	2,0	2.000,00 €	100.000,00 €	2,0	2.000,00 €
110.000,00 €	1,9	2.090,00 €	110.000,00 €	1,9	2.090,00 €
120.000,00 €	1,8	2.160,00 €	120.000,00 €	1,8	2.160,00 €
130.000,00 €	1,7	2.210,00 €	130.000,00 €	1,7	2.210,00 €
140.000,00 €	1,6	2.240,00 €	140.000,00 €	1,6	2.240,00 €
150.000,00 €	1,5	2.250,00 €	150.000,00 €	1,5	2.250,00 €
160.000,00 €	1,4	2.240,00 €	160.000,00 €	1,4	2.240,00 €
170.000,00 €	1,3	2.210,00 €	170.000,00 €	1,3	2.210,00 €
180.000,00 €	1,2	2.160,00 €	180.000,00 €	1,2	2.160,00 €
190.000,00 €	1,1	2.090,00 €	190.000,00 €	1,1	2.090,00 €
200.000,00 €	1,0	2.000,00 €	200.000,00 €	1,0	2.000,00 €
210.000,00 €	0,9	1.890,00 €	210.000,00 €	0,9	1.890,00 €
220.000,00 €	0,8	1.760,00 €	220.000,00 €	0,8	1.760,00 €
230.000,00 €	0,7	1.610,00 €	230.000,00 €	0,7	1.610,00 €
240.000,00 €	0,6	1.440,00 €	240.000,00 €	pauschal	1.500,00 €
250.000,00 €	0,5	1.250,00 €	250.000,00 €	pauschal	1.500,00 €
260.000,00 €	0,4	1.040,00 €	260.000,00 €	pauschal	1.500,00 €
270.000,00 €	0,3	810,00 €	270.000,00 €	pauschal	1.500,00 €
280.000,00 €	0,2	560,00 €	280.000,00 €	pauschal	1.500,00 €
290.000,00 €	0,1	290,00 €	290.000,00 €	pauschal	1.500,00 €
300.000,00 €	0,0	- €	300.000,00 €	pauschal	1.500,00 €

* Bewertungssumme max. auf 25 Jahre

FINANZ BERATER AKADEMIE

286

Honorarnote

Flatrate-Honorar

Ich bin für Sie da, so lange Sie mein Kunde sind. Honorar pauschal 8.330 € inkl. MwSt.

- → Anlageberatung
- → Erweitere Planung
- → Vermögenserweiterung
- → Vermögensschutz
- → Vermögensübertragung
- → Begleitendes Strategiedokument
- → Zugriff auf Expertennetzwerk
- → Begleitung bei Bankgesprächen
- → Finanzcoaching

Wohlfühlhonorar 25 Stunden*

Honorar pauschal 5.950 € inkl. MwSt.

Wohlfühlhonorar 20 Stunden*

Honorar pauschal 4.760 € inkl. MwSt.

Wohlfühlhonorar 15 Stunden*

Honorar pauschal 3.570 € inkl. MwSt.

Wohlfühlhonorar 10 Stunden*

Honorar pauschal 2.380 € inkl.MwSt.

Wohlfühlhonorar 5 Stunden*

Honorar pauschal 1.190 € inkl. MwSt.

Beratungsstunde

Honorar 238 € inkl. MwSt.

* Das Wohlfühlhonorar, wird je nach Beratungsauffand im Vorfeld festgelegt. Sollte Ihre Beratung mehr Zeit als angenommen in Anspruch nehmen, erfolgt keine weitere Berechnung mehr.

287

FINANZ BERATER AKADEMIE

287

Honorarnote

Betreuungshonorar

- → Fokussierung auf Ihre finanziellen Ziele
- → Portfolio- Betreuung
- → Reballancing
- → Persönliche Kundenbetreuung innerhalb der
- → Betreuungszyklen
- → Emotionscoaching
- → Finanzcoaching
- → Kunden App mit Kundenservice Center
- → Wealthpilot ab 500.000 € Anlagesumme

ANZAHL	TRANCHE	BETREUTES VERMÖGEN	AUM FEE P. A. pro TRANCHE	AUM FEE P. A. gesamt inkl. MwSt.
1	500.000 €	500.000 €	1,25 %	1,25 %
2	500.000 €	1.000.000 €	1,14 %	1,19 %
3	500.000 €	1.500.000 €	1,07 %	1,15 %
4	500.000 €	2.000.000 €	0,95 %	1,10 %
5	500.000 €	2.500.000 €	0,83 %	1,05 %
6	500.000 €	3.000.000 €	0,71 %	0,99 %
7	500.000 €	3.500.000 €	0,59 %	0,93 %
8	500.000 €	4.000.000 €	0,48 %	0,87 %
9	500.000 €	4.500.000 €	0,35 %	0,82 %
10	500.000 €	5.000.000 €	0,31 %	0,77 %
11	500.000 €	5.500.000 €	0,28 %	0,72 %
12	500.000 €	6.000.000 €	0,20 %	0,68 %
13	500.000 €	6.500.000 €	0,15 %	0,64 %
14	500.000 €	7.000.000 €	0,10 %	0,60 %
15	500.000 €	7.500.000 €	0,00 %	0,56 %

288

FINANZ BERATER AKADEMIE

288

Honorarnote

Flatrate-Honorar

Ich bin für Sie da, so lange Sie mein Kunde sind. Honorar pauschal 8.330 € inkl. MwSt.

- → Anlageberatung
- → Erweitere Planung
- → Vermögenserweiterung
- → Vermögensschutz
- → Vermögensübertragung
- → Begleitendes Strategiedokument
- → Zugriff auf Expertennetzwerk
- → Begleitung bei Bankgesprächen
- → Finanzcoaching

Wohlfühlhonorar 25 Stunden*

Honorar pauschal 5.950 € inkl. MwSt.

Wohlfühlhonorar 20 Stunden*

Honorar pauschal 4.760 € inkl. MwSt.

Wohlfühlhonorar 15 Stunden*

Honorar pauschal 3.570 € inkl. MwSt.

Wohlfühlhonorar 10 Stunden*

Honorar pauschal 2.380 € inkl.MwSt.

Wohlfühlhonorar 5 Stunden*

Honorar pauschal 1.190 € inkl. MwSt.

Beratungsstunde

Honorar 238 € inkl. MwSt.

* Das Wohlfühlhonorar, wird je nach Beratungsauffand im Vorfeld festgelegt. Sollte Ihre Beratung mehr Zeit als angenommen in Anspruch nehmen, erfolgt keine weitere Berechnung mehr.

Betreuungshonorar

- → Fokussierung auf Ihre finanziellen Ziele
- → Portfolio- Betreuung
- → Reballancing
- → Persönliche Kundenbetreuung innerhalb der
- → Betreuungszyklen
- → Emotionscoaching
- → Finanzcoaching
- → Kunden App mit Kundenservice Center
- → Wealthpilot ab 500.000 € Anlagesumme

ANZAHL	TRANCHE	BETREUTES VERMÖGEN	AUM FEE P. A. pro TRANCHE	AUM FEE P. A. gesamt inkl. MwSt.
1	500.000 €	500.000 €	1,25 %	1,25 %
2	500.000 €	1.000.000 €	1,14 %	1,19 %
3	500.000 €	1.500.000 €	1,07 %	1,15 %
4	500.000 €	2.000.000 €	0,95 %	1,10 %
5	500.000 €	2.500.000 €	0,83 %	1,05 %
6	500.000 €	3.000.000 €	0,71 %	0,99 %
7	500.000 €	3.500.000 €	0,59 %	0,93 %
8	500.000 €	4.000.000 €	0,48 %	0,87 %
9	500.000 €	4.500.000 €	0,35 %	0,82 %
10	500.000 €	5.000.000 €	0,31 %	0,77 %
11	500.000 €	5.500.000 €	0,28 %	0,72 %
12	500.000 €	6.000.000 €	0,20 %	0,68 %
13	500.000 €	6.500.000 €	0,15 %	0,64 %
14	500.000 €	7.000.000 €	0,10 %	0,60 %
15	500.000 €	7.500.000 €	0,00 %	0,56 %

KARL-HEINZ SCHUBKEGEL
...gut beraten investieren.

289

FINANZ BERATER AKADEMIE

289

Planungshonorar

Betreuungshonorar

Vermögensverwaltung und Direktbetreuung

290

FINANZ BERATER AKADEMIE

290

Betreuungshonorar Service-Fee

Betreutes Vermögen	AUM Fee p.a. netto	AUM Fee p.a. inkl. MwSt.
< 100.000,-€	1,00%	1,19%

- Portfolio-Betreuung
- Digitales Kunden-Servicecenter mit Multibanking- Funktion
- Kunden-App
- Quartalsberichte

Stundenhonorar für weitere Dienstleistungen
238,- € (inkl. MwSt.)

- Ruhestandsplanung
- Nachlassplanung
- Bankgespräche
- Lebensplanung
- Visionsplanung

291

Erweiterte Planung

Honorar variiert nach Komplexität und Planungsaufwand zwischen 2.900,-€ und 15.000,-€ (inkl. MwSt.)

- Prüfung Ihrer aktuellen Kapitalanlagen auf Kosten und Rentabilität
- Finanzplanung
- Ruhestandsplanung
- Nachlassplanung*
- Steuerplanung*
- Vollmachten/ Verfügungen*
- Testamentgestaltung und Überprüfung*
- Prüfung Eheverträge*

Stundenhonorar

238,- € (inkl. MwSt.) für sonstige Dienstleistungen

Betreutes Vermögen	AUM Fee p.a. netto	AUM Fee p.a. inkl. MwSt.
< 100.000,-€	1,20%	1,43%
< 500.000,-€	1,10%	1,31%
< 1.000.000,- €	1,05%	1,25%
1.000.000,-€	1,00%	1,19%
2.000.000,-€	0,92%	1,09%
3.000.000,-€	0,83%	0,99%
4.000.000,-€	0,78%	0,93%
5.000.000,-€	0,68%	0,81%
6.000.000,-€	0,58%	0,69%
7.000.000,-€	0,50%	0,59%
8.000.000,-€	0,45%	0,54%
9.000.000,-€	0,41%	0,49%
10.000.000,-€	0,38%	0,45%

*Unterstützung durch ein Expertennetzwerk aus Anwälten, Steuerberatern, Finanzplanern und Notaren.

** ab Silber-Status

292

KARL-HEINZ SCHUBKEGEL
...gut beraten investieren.

HONORARNOTE FÜR VERMÖGENSVERWALTUNG

Planungshonorar

Strategiegespräch
Einmaliges Honorar 595,-€ (inkl. MwSt.)

- Ermittlung Ihres finanziellen Sicherheitsbedürfnisses
- Anlagevorschlag für Investition über Vermögensverwaltung

Beratungsgespräch
Einmaliges Honorar 1.200,-€ (inkl. MwSt.)

- Schriftlicher Anlagevorschlag
- ZOGA-TOPF-STRATEGIEPLANUNG
- Prüfung bestehender Anlagen auf Kosten und Rentabilität

Betreuungshonorar Service-Fee

Betreutes Vermögen	AUM Fee p.a. netto	AUM Fee p.a. inkl. MwSt.
< 100.000,-€	1,00%	1,19%

- Portfolio-Betreuung
- Digitales Kunden-Servicecenter mit Multibanking- Funktion
- Kunden-App
- Quartalsberichte

Stundenhonorar für weitere Dienstleistungen
238,- € (inkl. MwSt.)

- Ruhestandsplanung
- Nachlassplanung
- Bankgespräche
- Lebensplanung
- Visionsplanung

HNVV_10022025 1/1

KARL-HEINZ SCHUBKEGEL
...gut beraten investieren.

HONORARNOTE

Planungshonorar

Anlageberatung
Einmaliges Honorar pauschal 1.900,-€ (inkl. MwSt.)

- ZOGA-TOPF-STRATEGIEPLANUNG
- Ermittlung Ihres finanziellen Sicherheitsbedürfnisses
- Schriftlicher Anlagevorschlag
- Vortragsvideo „Wissenschaft des Investierens"

Erweiterte Planung
Honorar variiert nach Komplexität und Planungsaufwand zwischen 2.900,-€ und 15.000,-€ (inkl. MwSt.)

- Prüfung Ihrer aktuellen Kapitalanlagen auf Kosten und Rentabilität
- Finanzplanung
- Ruhestandsplanung
- Nachlassplanung*
- Steuerplanung*
- Vollmachten/ Verfügungen*
- Testamentgestaltung und Überprüfung*
- Prüfung Eheverträge*

Stundenhonorar
238,- € (inkl. MwSt.) für sonstige Dienstleistungen

*Unterstützung durch ein Expertennetzwerk aus Anwälten, Steuerberatern, Finanzplanern und Notaren.

Betreuungshonorar Service-Fee

- Portfolio-Betreuung
- Finanzcoaching
- Persönliche Kundenbetreuung
- Persönliche Jahresgespräche**
- Jährliche Fortschrittskontrolle
- Emotionscoaching
- Planung der persönlichen Lebensvision**
- Mentoring bei finanziellen Familienangelegenheiten**
- Digitales Kunden-Servicecenter mit Multibanking-Funktion
- Kunden-App

Betreutes Vermögen	AUM Fee p.a. netto	AUM Fee p.a. inkl. MwSt.
< 100.000,-€	1,20%	1,43%
< 500.000,-€	1,10%	1,31%
< 1.000.000,- €	1,05%	1,25%
1.000.000,-€	1,00%	1,19%
2.000.000,-€	0,92%	1,09%
3.000.000,-€	0,83%	0,99%
4.000.000,-€	0,78%	0,93%
5.000.000,-€	0,68%	0,81%
6.000.000,-€	0,58%	0,69%
7.000.000,-€	0,50%	0,59%
8.000.000,-€	0,45%	0,54%
9.000.000,-€	0,41%	0,49%
10.000.000,-€	0,38%	0,45%

** ab Silber-Status

HN_10022025 1/1

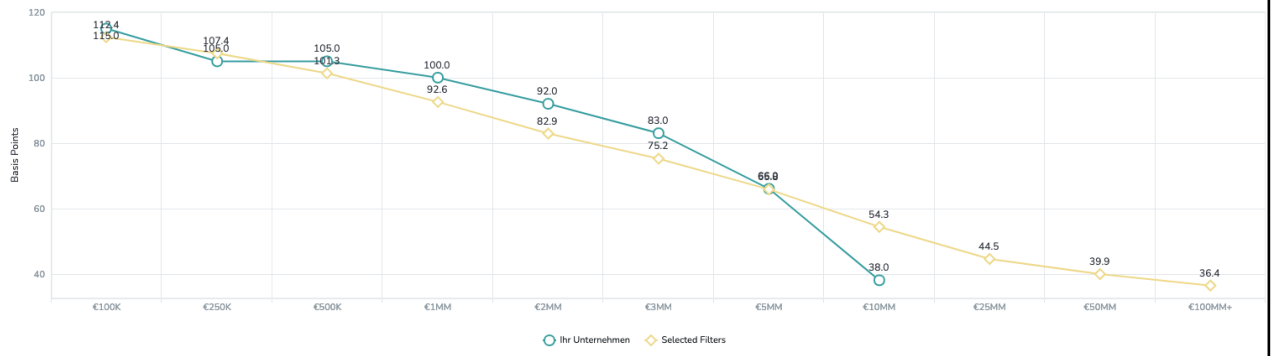
FINANZ BERATER AKADEMIE

293

Service-Fee

Dimensional Beraterstudie 2022 : Durchschnitt aus 859 Unternehmern (global) !

Was ist die durchschnittliche Gebühr, die ein Kunde für Konten mit den folgenden Vermögensgrößen zahlt?



294

FINANZ BERATER AKADEMIE

294

Kundenkategorien

BRONZE	SILBER	GOLD	PLATIN
Anlagesumme	Anlagesumme	Anlagesumme	Anlagesumme
< 100.000€	> 100.000€	> 500.000€	> 1 Mio. €
oder	oder	oder	oder
Fee	Fee	Fee	Fee
< 1.000€	> 1.000€	> 5.000€	> 10.000€

295

FINANZ BERATER AKADEMIE

295

KUNDEN- UND PREISPOLITIK

FINANZ
BERATER
AKADEMIE

296

Nur zum internen Gebrauch

Kundenkategorie	Vermögensverwaltung Bronze	Silber	Gold	Platin
Anlagesumme ab	ab 1.000,00 €	ab100.000,00 €	ab 500.000,00 €	ab 1.000.000,00 €
Jahreshonorar netto aus Serviceentgelt ab:	ab 9,00 €	ab1.050,00 €	ab 5.250,00 €	ab 10.000,00 €
Regelmäßige persönliche Treffen pro Jahr	0	1	2	4
Regelmäßige Depotüberprüfung vom Berater	0	1	2	4
Geeignetheitsprüfung u. Überprüfung Anlegerprofil	0	1	1	1
Übergabe Vermögensaufstellung automatisiert	4	1	0	0
Übergabe Vermögensaufstellung persönlich	0	0	1	1
Beratungshonorar (Minimum)	595,00 €	1.900,00 €	1.900,00 €	0,00 €
Planungshonorar (Maximum)	3.000,00 €	15.000,00 €	15.000,00 €	15.000,00 €
Depot Portfolio Servicegebühr Minimum (zzgl. MwSt.)	1,25%	1,05%	1,05%	0,83 % / 0,38%
Depot Portfolio Servicegebühr Maximum (zzgl. MwSt.)	1,25%	1.05%	1,05%	1,00%
Discovery-Meeting	Nein	Nein	Ja	Ja
Quick-Meeting 30 Minuten * ab 500.000,-€ Anlagesumme sinnvoll	Nein	Nein	Ja	Ja
Fortschrittsplanung	Nein	Ja	Ja	Ja
45-Tage-Meeting	Nein	Nein	Ja	Ja
Multibanking	Ja	Ja	Ja	Ja
Versicherungsdepot / myLife Servicegebühr netto	1,0%	1,0%	1,0%	1,0% / 0,38%
Finanzplanung durch Expertennetzwerk	Nein	Nein	Ja	Ja
Persönlicher Event mit Kunden	Nein	Nein	Nein	Ja
Stundenhonorar für Beratung (zzgl. MwSt.)	200,00 € netto			

297

ARBEITSHEFT 3

Erfolgsfaktor Positionierung

298

FINANZ BERATER AKADEMIE

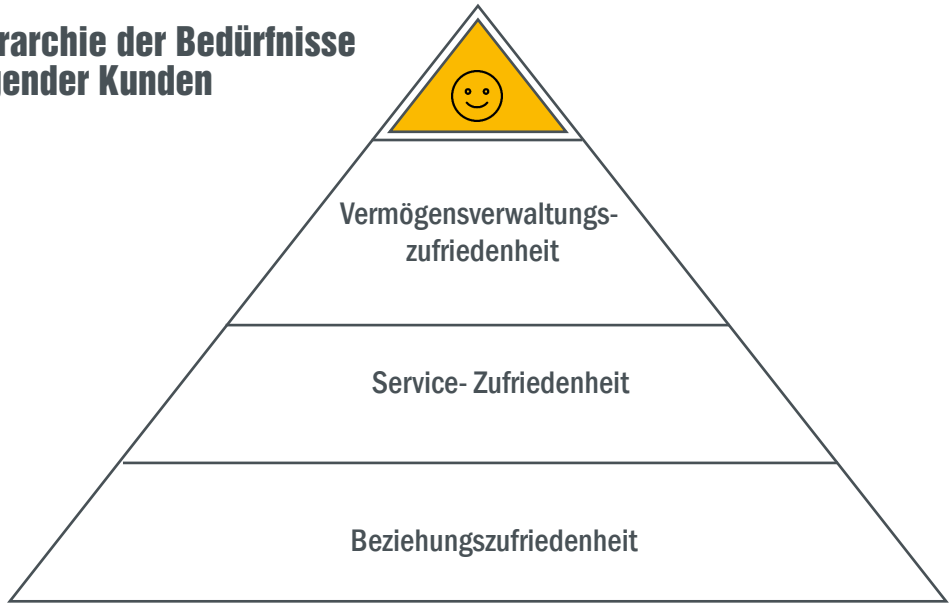
298

KUNDENERLEBNIS

FINANZ BERATER AKADEMIE

299

Die Hierarchie der Bedürfnisse vermögender Kunden



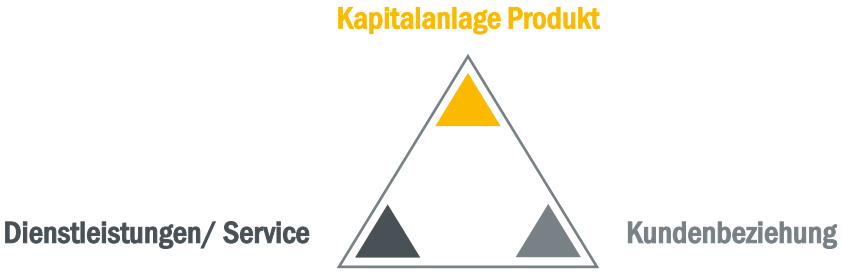
300

FINANZ BERATER AKADEMIE

300

Kundenerlebnispyramide

Darauf legen vermögende Kunden besonderen Wert



301

FINANZ BERATER AKADEMIE

301

ARBEITSHEFT 4

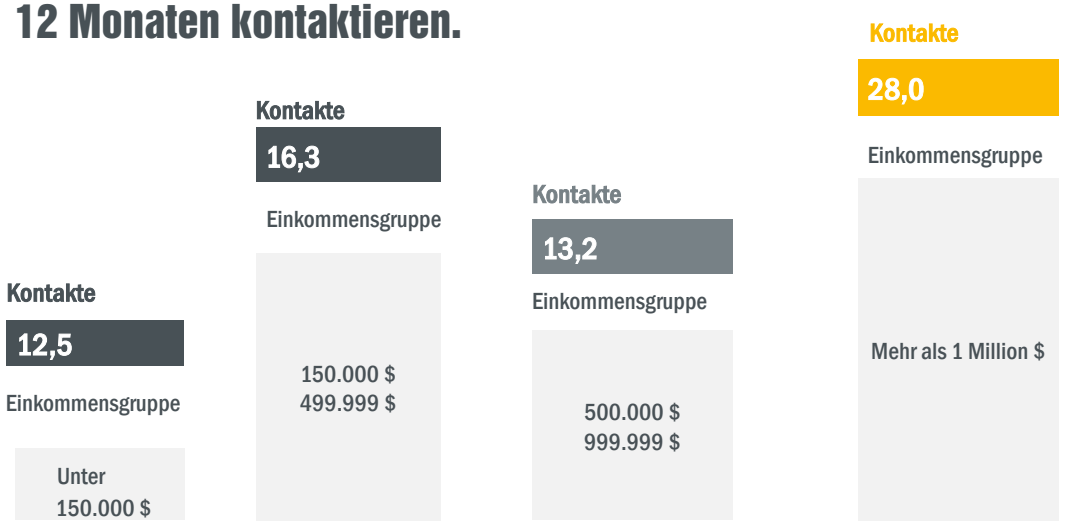
Checkliste um das eigene Servicelevel zu bewerten!

302

FINANZ BERATER AKADEMIE

302

Wie oft Finanzberater ihre Top-20-Kunden in den letzten 12 Monaten kontaktieren.



303 Quelle: CEG Worldwide, 2011

FINANZ BERATER AKADEMIE

303

Mögliche Kontaktpunkte

▪ Persönliche Betreuungstreffen	3
▪ Newsletter/ Video	12
▪ Hochzeitstag	1
▪ Geburtstag	1
▪ Ostern und Weihnachten	2
▪ Genesungswünsche	1
▪ Einschulung, Abi, Studium Glückwünsche	1
▪ Jubiläum 5 – 15 usw. mein Kunde	1
▪ Kontakt, wenn die Portfolios an Wert verlieren	1
▪ Quartalsbericht	4
▪ Kundenevent	1
Summe	28

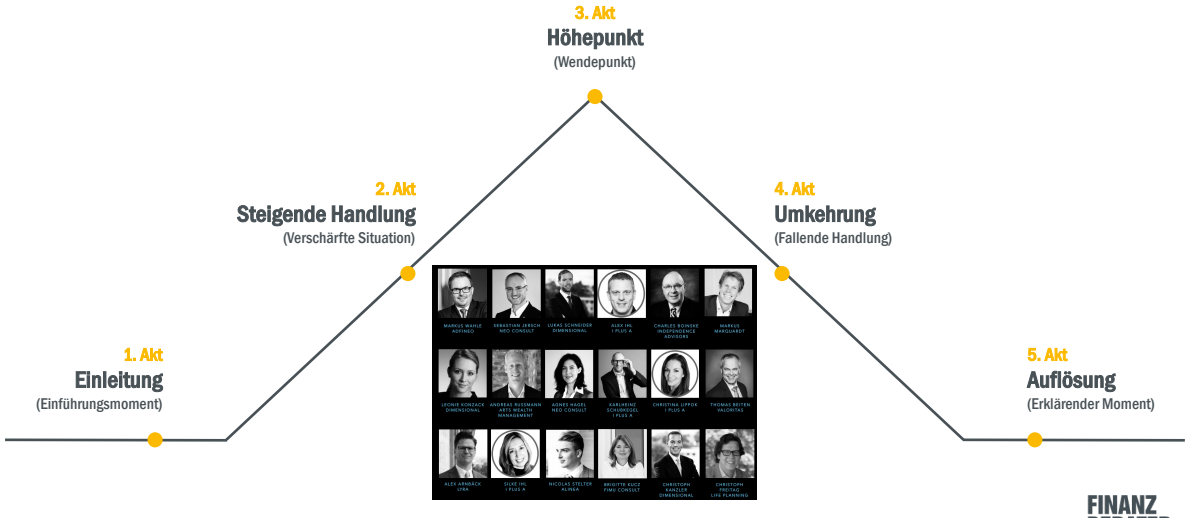
Ziel
22-28 Kontakte

FINANZ BERATER AKADEMIE

304

304

Die Macht einer Geschichte!
Ein Bild im Büro



FINANZ BERATER AKADEMIE

305

305

DIENSTLEISTUNGSUMFANG

FINANZ
BERATER
AKADEMIE

306

Dienstleistungsumfang

FINANZ
BERATER
AKADEMIE

Kundenstatus	Bronze*	Silber**	Gold**	Platin**
Anlagesumme*	bis 100.000 €	ab 100.000 €	ab 500.000,-€	ab 1 Mio.
Kostenfreie Erstberatung ca. 90 Min.	✓	✓	✓	✓
Vortragsvideo zu Finanzbildung	✓	✓	✓	✓
Persönlichkeitsprofil und Risikoprofelierung online Fragebogen	✓	✓	✓	✓
Finance App	✓	✓	✓	✓
Direktbetreuung von Karl-Heinz Schubkegel		✓	✓	✓
1 x persönliches Treffen zur Depotbesprechung p.a.		✓	✓	✓
45-Tage-Betreuungsmeeting		✓	✓	✓
Strategie- und Feedback-Onlinebogen		✓	✓	✓
2 x persönliches Treffen zur Depotbesprechung p.a.			✓	✓
Honorarfreie Unterstützung bei Bankgesprächen			✓	✓
2 Std. freies Zeitkontingent mit Spezialisten aus dem Expertennetzwerk			✓	✓
Honorarfreie Prüfung der privaten Krankenversicherung			✓	✓
3 x persönliches Treffen zur Depotbesprechung p.a.				✓
1 x persönliche Event-Einladung				✓
3 Std. freies Zeitkontingent mit Spezialisten aus dem Expertennetzwerk				✓
Honorarfreie Vorsorgevollmacht / Patientenverfügung				✓
Honorarfreie Testamentsprüfung				✓
Upgrade zur nächsten Kundenkategorie Jahres Fee	2.000,- p.a.	1.000,- p.a.	2.000,- p.a	

Für die hier aufgeführten Dienstleistungen besteht kein Rechtsanspruch, sie erfolgen im Rahmen der Kundenbetreuung, sofern dies möglich ist.

FINANZ
BERATER
AKADEMIE

307

KUNDENERLEBNIS

FINANZ
BERATER
AKADEMIE

308

SCHNELLTEST ZUR KUNDENERLEBNISPYRAMIEDE

FINANZ
BERATER
AKADEMIE

309

Formel für glückliche Kunden

GK = AB + EP + BM × KE

310

FINANZ BERATER AKADEMIE

310

311

Kundenerlebnis:
Frühstück im Unternehmen

312

Technologie
wealthpilot
Mandantenübersicht
313

313

Wandern, Fußballtennis, Spaß haben ☺

314

Überraschungsbesuch zum 75 Geburtstag am „Rosenmontag“

315

FINANZ BERATER AKADEMIE

315

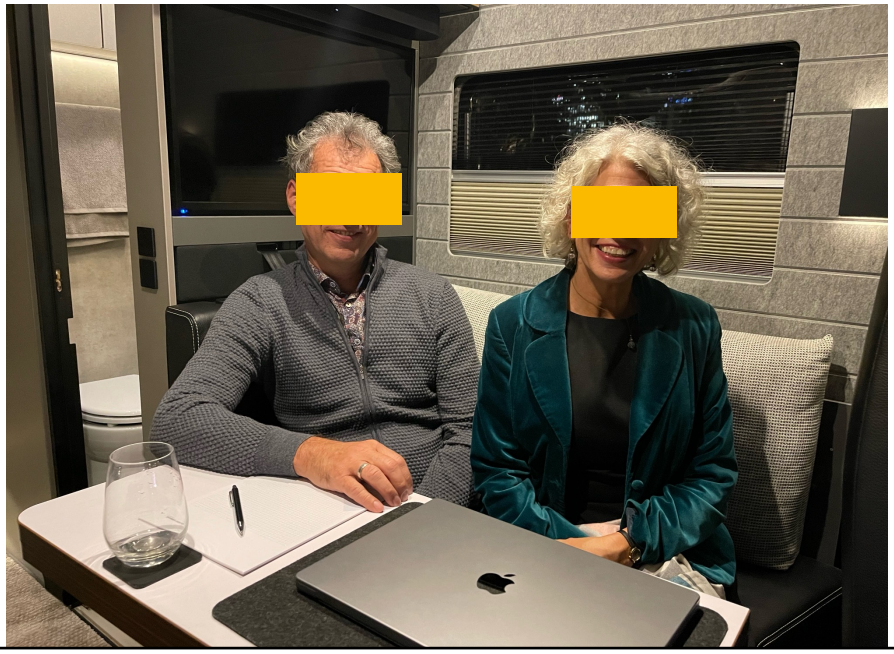
Kaffee und Kuchen im Wohnmobil

316

KARL-HEINZ SCHUBKEGEL
...gut beraten investieren.

317

Kundenerlebnis Wohnmobil ☺



318

FINANZ BERATER AKADEMIE

318

Kundenerlebnis Besuch in Thailand ☺

319

FINANZ BERATER AKADEMIE

319

320

321

DIE 9 GEBOTE
FÜR IHREN ANLAGEERFOLG
01 Kontrollieren Sie ihre Emotionen
02 Folgen Sie nicht der breiten Masse
03 Meiden Sie das Populäre
04 Lernen Sie aus Ihren Fehlern
05 Seien Sie offen für Neues
06 Niemand weiß alles
07 Kaufen Sie in pessimistischen Phasen
08 Lassen Sie sich nicht von den Medien beeinflussen
09 Versuchen Sie nicht die Märkte vorherzusagen
www.finanzarchitekt-richter.de

322

HALLINGERS
Ich wollte einfach mal
Danke sagen...
...FÜR DAS ENTGEGENGEBRACHTE VERTRAUEN UND
FREUE MICH AUF DIE WEITERE ZUSAMMENARBEIT!!

323

324

Weitere Ideen für kleine und große Kundenerlebnisse

Sei kreativ, es gibt keine Grenzen dabei, seine Kunden zu überraschen:

Je nach Hobbys/persönlichen Interessen **gemeinsame Events** z.B. Wandern, Konzerte, Sportereignisse, Theater, Bücher, Ausstellungen usw. (Antworten aus Discovery-Meeting)

Geburtstagskuchen persönlich vorbeibringen – ohne Voranmeldung

Busausflüge zu **Sehenswürdigkeiten** mit meinen Top-20-Kunden

Geburtstagskarte für Kinder mit Pixi-Buch im Umschlag

325

FINANZ BERATER AKADEMIE

325

Weitere Ideen für kleine und große Kundenerlebnisse

Sei kreativ, es gibt keine Grenzen dabei, seine Kunden zu überraschen:

Jedes **Neugeborene** erhält ein Paar Babyschuhe oder einen Strampelanzug

Keine Geburtstagsmail sondern **handgeschriebene** Geburtstagskarte mit persönlichen Anruf auch bei Lebenspartnern, die nicht Kunde sind

Immer **Hundeknochen** oder Leckerli dabei haben, für den Fall, dass der Kunde einen Hund hat

Sport zusammen mit seinem Kunden machen

326

FINANZ BERATER AKADEMIE

326

Erfolgsfaktor zufriedene Kunden

Die besten Berater der Branche führen jährliche Kundenbefragungen durch!

Beispiel:

Auf einer Skala von 1 bis 5 bewerten Sie bitte die folgenden Aussagen über Ihre Erfahrungen als Kunde mit uns:

1 = Stimme überhaupt nicht zu | 5 = Stimme voll zu

1. Ihr Finanzberater liefert Versprechungen immer innerhalb des versprochen Zeitrahmens ab.	3
2. Ihr Finanzberater ist herzlich, sympathisch und wenn nötig auch beruhigend.	5

Erstelle Dir einen Prozess um Deine Kunden jährlich nach Ihrer Zufriedenheit zu befragen und arbeite daran, die Kundenzufriedenheit von Jahr zu Jahr zu erhöhen

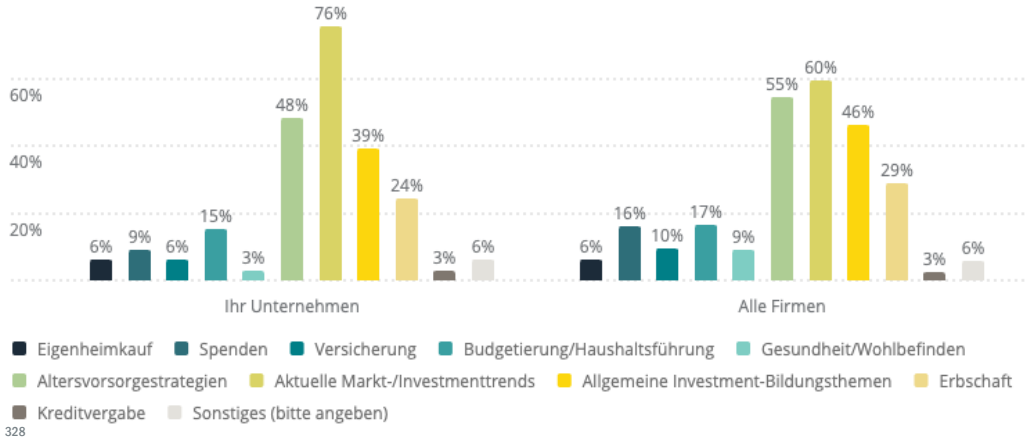
327

FINANZ BERATER AKADEMIE

327

Globale Anlegerumfrage 2021 von Dimensional

Über welche der folgenden Themen möchten Sie, dass Ihr Berater online postet oder schreibt?
(Wählen Sie alle zutreffenden Antworten aus) 4.435 Antworten



328

FINANZ BERATER AKADEMIE

328

BENCHMARKING
KUNDEN – AUM – SERVICE-FEE

FINANZ BERATER AKADEMIE

329

Beispiel Muster

FINANZ BERATER AKADEMIE

Benchmarking 2019 / 2020

Tabelle A	A = Platin	B = Gold	C = Silber	D = Bronze	Fondsshop	Gesamt	Differenz inkl. Börse	Mittelzufluss	Mittelabfluss
	ab 1 Mio.	ab 500.000 €	ab 100.000 €	ab 50.000 €	ab 1 €				
Sep 19	4.631.000,00 €	2.757.781,00 €	4.591.415,00 €	3.377.223,00 €	650.000,00 €	16.007.419,00 €			
Dez 19	4.921.235,00 €	3.361.063,00 €	4.934.969,00 €	3.401.683,00 €	970.000,00 €	17.588.950,00 €	1.581.531,00 €	1.235.668,00 €	81.000,00 €
Mär 20	5.240.546,00 €	3.549.801,00 €	5.349.472,00 €	3.335.755,00 €	850.000,00 €	18.325.574,00 €	736.624,00 €	1.201.334,00 €	24.000,00 €
Jun 20									
Sep 20									
Dez 20									

Honorar p.a. ab	ab 20.000 EUR	ab 5.000 EUR	ab 1.000 EUR	ab 1 EUR					
Tabelle B	A = Platin	B = Gold	C = Silber	D = Bronze	Fondsshop	Shop Kunden	Kunden	Kundenzufluss	Kundenabfluss
Sep 19	2	3	24	121	25	25	150	0	0
Dez 19	2	4	25	125	28	28	156	6	0
Mär 20	3	4	23	125	30	30	155	0	-1
Jun 20									
Sep 20									
Dez 20									

Tabelle C	AUM		Gesamt Kunden	Serviceentgelt 1%	Serviceentgelt 0,8%	Serviceentgelt 0,6%	Serviceentgelt p.a.	Durchschnittliche Serviceentgelt p.a. pro Kunde	Durchschnittliche AUM pro Kunde
Sep 19	16.007.419,00 €		150	143.151,00 €	2.669,53 €	3.828,24 €	149.648,77 €	997,66 €	106.716,13 €
Dez 19	17.588.950,00 €		156	151.322,00 €	5.402,00 €	4.033,00 €	160.757,00 €	1.030,49 €	112.749,68 €
Mär 20	18.325.574,00 €		155	165.993,00 €	4.843,00 €	3.600,00 €	174.436,00 €	1.125,39 €	118.229,51 €
Jun 20	- €		0				0,00 €	#DIV/0!	#DIV/0!
Sep 20	- €		0				0,00 €	#DIV/0!	#DIV/0!
Dez 20	- €		0				0,00 €	#DIV/0!	#DIV/0!

330

Der Plan

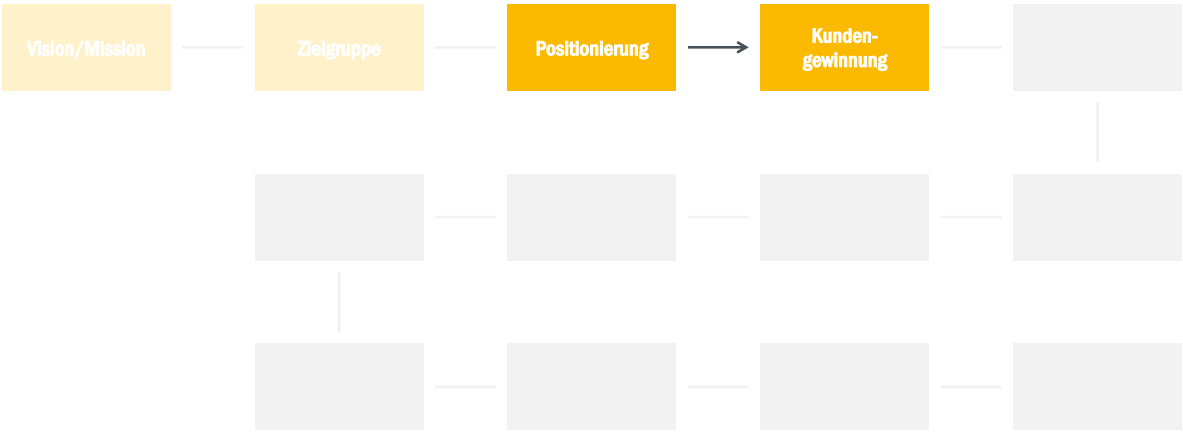
... zum Aufbau eines heraus-ragenden Geschäftsmodells mit wiederkehrenden Service-Fee Einnahmen!

331

FINANZ BERATER AKADEMIE

331

Eliteberater-Aufbau



332

FINANZ BERATER AKADEMIE

332

KUNDENGEWINNUNG- UND EMPFEHLUNGSSYSTEM

FINANZ BERATER AKADEMIE

333

Kundengewinnungs- und Empfehlungssystem

1. Vortragssystem (Video, Webinar oder Live)
2. Ansprache im Beratungsprozess (Vision, Mission, Menschen helfen)
3. Honorarfreier Zweitmeinungsservice
4. Kundeninterview im 45-Tage-Meeting
5. Arbeiten mit dem Formular „Mein Kunde“
6. Empfehlungspartnerschaften
7. Tippgebervereinbarungen
8. Interview Leitfaden (Studie, Podcasts, Buch)
9. Social Media

334

BERATER AKADEMIE

334

Kundengewinnungssystem

VORTRAG

„Geld verstehen“

„Die Wissenschaft des Investierens“

335

FINANZ BERATER AKADEMIE

335

Kundengewinnung + Empfehlungssystem

Prioritäten setzen bei der Kundengewinnung und die richtigen Kontakte bzw. Personen ansprechen!

1. Empfehlungen von meinen Top-10-Kunden (Kundeninterview)
2. Einladen von Meinungsführern (Visionsansprache)
3. Empfehlungen aus meinen Business-Netzwerken (BNI, BVMW)
4. Einladen von privaten Kontakten
5. Empfehlungen vom Servicebogen (Vorträge)
6. Neue Kontakte aus Netzwerk-Treffen und Veranstaltungen

336

FINANZ BERATER AKADEMIE

336

Mail nach sonstiger Kontaktaufnahme Interesse Vortrag

Senden

An... Christina Lippok Academy;

Cc...

Bcc...

Betreff Vielen Dank für Ihre Kontaktaufnahme - hier kommt Ihre Einladung!

Angefügt Onlineservicebogen - Vortrag (Geld verstehen) - Version 1.pdf (321 KB)

Sehr geehrte Frau Beispiel,

wir haben uns sehr über Ihre Kontaktaufnahme über (Kanal) gefreut! Hier nun also Ihr Link zum versprochenen Video. Es enthält einen Vortrag zu unserem zentralen Thema: Finanzielle Gerechtigkeit durch die Verbreitung wesentlichen Wissens rund um das Thema Geld.

Am Ende würden wir uns natürlich darüber freuen, Sie als Kunde/in gewinnen zu können. Unser Versprechen dennoch: Es wird keinerlei Kontaktaufnahme, keine Mails, keine Anrufe geben. Wenn der Inhalt des Videos Ihr Interesse weckt, entscheiden ganz allein Sie, was Sie aus den enthaltenen Informationen machen wollen – oder auch nicht. Es gibt kein Muss. Wenn Sie mit uns in Kontakt treten möchten, füllen Sie einfach den anhängenden Servicebogen aus und mailen Sie ihn an (Adresse).

Hier gelangen Sie zu unserem Video „Geld verstehen":
http://bit.ly/geldverstehen

Herzliche Grüße aus Dieburg –

Ihr revaluate-Team

Christina Lippok
Akademie-Management

337

FINANZ BERATER AKADEMIE

337

E-Mail zur Weiterleitung des Videovortrages

An: khs@finanzberater-akademie.com

Kopie:

Betreff: Ihre Einladung auf Empfehlung von ....

Von: Karl-Heinz Schubkegel Akademie – khs@finanzberater-akademie.com Signatur: Ohne

E-Mail-Größe: 27 KB Bildgröße: Originalgröße

Sehr geehrte Frau Mustermann,

Sie erhalten diese Einladung, weil (Name) vermutet, dass Sie vom Inhalt des weiter unten verlinkten Vortragsvideos profitieren werden.
Die Welt verändert sich nicht zuletzt durch Corona, Sie erhalten in diesem Video wesentliches Wissen rund um das Thema Geld.

Am Ende würde ich mich natürlich darüber freuen, Sie als Kunde/in gewinnen zu können. Mein Versprechen dennoch: Es wird keinerlei Kontaktaufnahme, keine Mails, keine Anrufe geben.
Wenn der Inhalt des Videos Ihr Interesse weckt, entscheiden ganz allein Sie, was Sie aus den enthaltenen Informationen machen wollen - oder auch nicht.
Wenn Sie mit mir in Kontakt treten möchten, rufen Sie mich gerne an. Mein Angebot für Sie, bei Anruf erhalten Sie von mir eine persönliche 90-minütige honorarfreie und unverbindliche Beratung.

Hier gelangen Sie zu meinem Video „Geld verstehen"
http://Geldverstehen

Mit freundlichen Grüßen aus Frankfurt

Karl-Heinz Schubkegel
Experte für die Geldanlage

KARL-HEINZ SCHUBKEGEL
...gut beraten investieren.

Karl-Heinz Schubkegel Finanzberatung - Taunus Turm (18. Etage) - Taunustor 1 - 60310 Frankfurt a. M.
T: 069 505060 4640 M: 0170 9922570 · W: www.khschubkegel.de E: post@khschubkegel.de

338

FINANZ BERATER AKADEMIE

338

Vorteile: Vortragssystem

1. Zeitersparnis
2. weniger "Investmentangst"
3. mehr Empfehlungen
4. positives Kundenerlebnis
5. Bestandskunden (aktiv → passiv)
6. Bestandskunden (Sach → Investment)

339

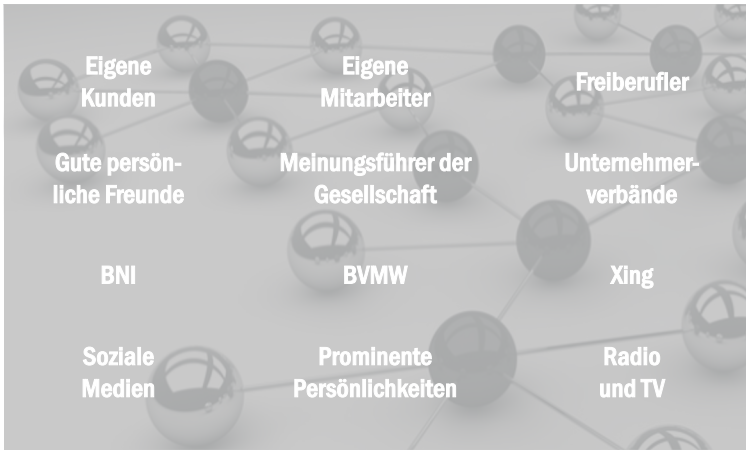
WENN DIE INTERESSENTEN DEN VORTRAG
WISSENSCHAFT DES INVESTIERENS
GESEHEN HABEN, IST ES IN DER BERATUNG NICHT MEHR NOTWENDIG, DIE ANLAGESTRATEGIE ZU ERKLÄREN.

DIE KUNDEN MÖCHTEN DANN
DIESE ANLAGESTRATEGIE!

FINANZ BERATER AKADEMIE

340

Bau Dir ein Empfehlungsnetzwerk auf!



Top Empfehlungspartner sind:

- Wirtschaftsprüfer
- Anwälte
- Steuerberater
- Immobilienmakler
- Deine besten Kunden!!!

Bilde Empfehlungspartnerschaften mit Partnern gleicher Kundenzielgruppen.

341

FINANZ BERATER AKADEMIE

341

Bau Dir ein Empfehlungssystem auf!

FORMEL PROZENTSATZ:

$$\frac{\text{Anzahl der Empfehlungen}}{250} \times 100$$

1. Wer sind meine vier besten Empfehlungsquellen?
2. Wie viele Empfehlungen haben die vier besten Empfehlungsquellen für mich in den letzten sechs Monaten generiert?
3. Wie groß ist mein Netzwerk an Empfehlungsquellen?
4. Was muss ich tun, damit mir diese Empfehlungsquellen doppelt so viele Empfehlungen bringen?
5. Wie hoch ist mein Empfehlungs-Prozentsatz?

342

FINANZ BERATER AKADEMIE

342

Die fünf Stufen einer Empfehlungspartnerschaft

Vertrauen
1
- Vortrag zeigen
- Kennenlernen
- Referenzen

Warum
2
- Vision
- Mission
- Werte

Präsentation
3
- Geübte Vorstellung

Lösung
4
- USP
- Anker
- Wie möchte ich präsentiert werden

Termin
5
- Klären, wie die Terminübergabe stattfinden soll
- Art und Weise

Bedeutung der Empfehlung für den Kunden *

Partnerschaft
- Wirtschaftsprüfer oder Anwalt 54,2%
- Kundenempfehlung 30,1%
- Seminar o. Konferenz 13,5%
- In der Presse darüber gelesen. 4,4%
- Kalter Anruf 3,2%

343

* Quelle: Russ Alan Prince an David A. Geracioti, Cultivating the Middle-Class Millionaire 2005

FINANZ BERATER AKADEMIE

343

Angebot der zweiten Meinung

KARL-HEINZ SCHUBKEGEL

MEIN WUNSCHKUNDE

BERATEN. BEWEGEN. BEGLEITEN.

Finanzielle Entscheidungen treffen die meisten Menschen auf der Basis einer offenen und vertrauensvollen Zusammenarbeit mit ihrem Finanzberater. Gerne helfe ich Menschen die richtigen Finanzentscheidungen zu treffen, damit ihren Wohlstand in Ruhe genießen können. Wenn Sie unsere Zusammenarbeit schätzen gelernt haben, würde ich mich über Ihre Empfehlung sehr freuen.

Kennen Sie meinen Wunschkunden?

- Mein Wunschkunde ist zwischen 50 und 80 Jahre alt, wohlhabend und überwiegend weiblich.
- Wohnhaft in Deutschland, ist aufrichtig, sympathisch und herzlich.
- Möchte sich eigentlich nicht um seine Finanzen kümmern oder fühlt sich überfordert.

Ich arbeite nur mit einer ausgewählten Anzahl von max. 60 Kunden vertrauensvoll zusammen. Zeit für meine Kunden zu haben ist mir sehr wichtig.

Mein Ziel ist, dass meine Kunden sich gut betreut fühlen und mich als zuverlässigen Experten für die Geldanlage weiterempfehlen.

Mein Wunschkunde wünscht sich...

- Einen Berater, der sich vertrauensvoll um alle Geldangelegenheiten kümmert.
- Eine neutrale, unabhängige Beratung frei von Interessenskonflikten.
- Das Gefühl, sein Vermögen geschützt zu wissen.
- Finanziell alles für seine Altersvorsorge geregelt zu haben.
- Unterstützung mit Rat und Tat bei der Vermögensübertragung an die nächste Generation.
- Unterstützung bei Bankgesprächen.
- Eine Alternative zu seiner Bank.
- Regelmäßige Entnahmen aus seinem Vermögen.
- Finanziellen Rat, um kluge Entscheidungen zu treffen.
- Ein Expertennetzwerk aus Rechts-, Stiftungs-und Steuerberatung.

FINANZEN GEHEN FAIR
Danke für Ihre Empfehlung.

Karl-Heinz Schubkegel Finanzberatung
Taunustor 1 / 60310 Frank a.M.
0170 9922570
post@khschubkegel.de
www.khschubkegel.de

MK_23062022 1

344

KARL-HEINZ SCHUBKEGEL

MEIN WUNSCHKUNDE

BERATEN. BEWEGEN. BEGLEITEN.

Finanzielle Entscheidungen treffen die meisten Menschen auf der Basis einer offenen und vertrauensvollen Zusammenarbeit mit ihrem Finanzberater. Gerne helfe ich Menschen die richtigen Finanzentscheidungen zu treffen, damit ihren Wohlstand in Ruhe genießen können. W e unsere Zusammenarbeit schätzen gelernt haben, würde ich mich über Ihre Empfehlung s

Kennen Sie meinen Wunschkunden?

- Mein Wunschkunde ist zwischen 50 und 80 Jahre alt, wohlhabend und überwiegend weiblich.
- Wohnhaft in Deutschland, ist aufrich sympathisch und herzlich.
- Hat ein gewisses Vermöge erwirtschaftet oder e dieses Geld sch vermehren

ausgewählten Anzahl vertrauensvoll zusammen. unden zu haben ist mir sehr

n Ziel ist, dass meine Kunden sich gut betreut fühlen und mich als zuverlässigen Experten für die Geldanlage weiterempfehlen.

Mei sich...

, der sich vertrauensvoll um ngelegenheiten kümmert.
ne neutrale, unabhängige Beratung frei von Interessenskonflikten.
- Das Gefühl, sein Vermögen geschützt zu wissen.
- Finanziell alles für seine Altersvorsorge geregelt zu haben.
- Unterstützung mit Rat und Tat bei der Vermögensübertragung an die nächste Generation.
- Unterstützung bei Bankgesprächen.
- Eine Alternative zu seiner Bank.
- Regelmäßige Entnahmen aus seinem Vermögen.
- Finanziellen Rat, um kluge Entscheidungen zu treffen.
- Ein Expertennetzwerk aus Rechts-, Stiftungs-und Steuerberatung.

FINANZEN GEHEN FAIR
Danke für Ihre Empfehlung.

Karl-Heinz Schubkegel Finanzberatung
Taunustor 1 / 60310 Frank a.M.
0170 9922570
post@khschubkegel.de
www.khschubkegel.de

MK_23062022 1

Formular für Bestandskunden

34

KARL-HEINZ SCHUBKEGEL

HONORARFREIE ZWEITMEINUNG

Honorarfrei und exklusiv für Freunde, Familienangehörige und Kollegen meiner Mandanten

Was interessiert Sie?

Anlage:
- Ihre aktuellen Anlagen detailliert analysieren
- Ihre kapitalbildenden Versicherungen auf Rentabilität und Kosten prüfen
- Eine Strategie entwickeln

Planung:
- Vermögen sichern
- Vermögen erweitern
- Vermögen übertragen
- Steueroptimierte Lösungen für den Nachlass entwickeln

Betreuung:
- regelmäßig treffen
- Fortschritte prüf
- Kontakte zu und Steue

Studien belegen: Wohlhabende Menschen schätzen eine Zweitmeinung. Sie auch?

Lassen Sie sich beraten! Am besten unabhängig.
Ich bin Honorarberater. D heißt, dass ich nicht von der Industrie bezah eine Unabhängigkeit ist Ihr Faustpfa

Berate
Es dem Fall.
ihre Anlagestrategie.
ihre bestehenden Investments
entabilität – unter Einschätzung
ngegangenen Risiken.

Wissen ist Geld.

Sie tun etwas Gutes! Uns allen. Unterstützen Sie mich dabei, Deutschland zu einem besseren Platz für Anleger zu machen. Dieses Vertrauen werde ich ehren: mit absoluter Fairness und maximalem Einsatz.

en Experten fragen. rei.

Stellen Sie Ihre Finanzentscheidungen und Anlagestrategien auf den Prüfstand: Holen Sie sich einfachmal eine zweite Meinung ein. Honorarfrei über meinen Zweitmeinungs-Service. Möglicherweise ergeben sich neue Perspektiven für Sie.

FINANZEN GEHEN FAIR.
Ich freue mich auf Sie:
Karl-Heinz Schubkegel

Jetzt Termin vereinbaren:
0170 9922570

ZM_23062022 1

Formular für Interessenten

FINANZ BERATER AKADEMIE

345

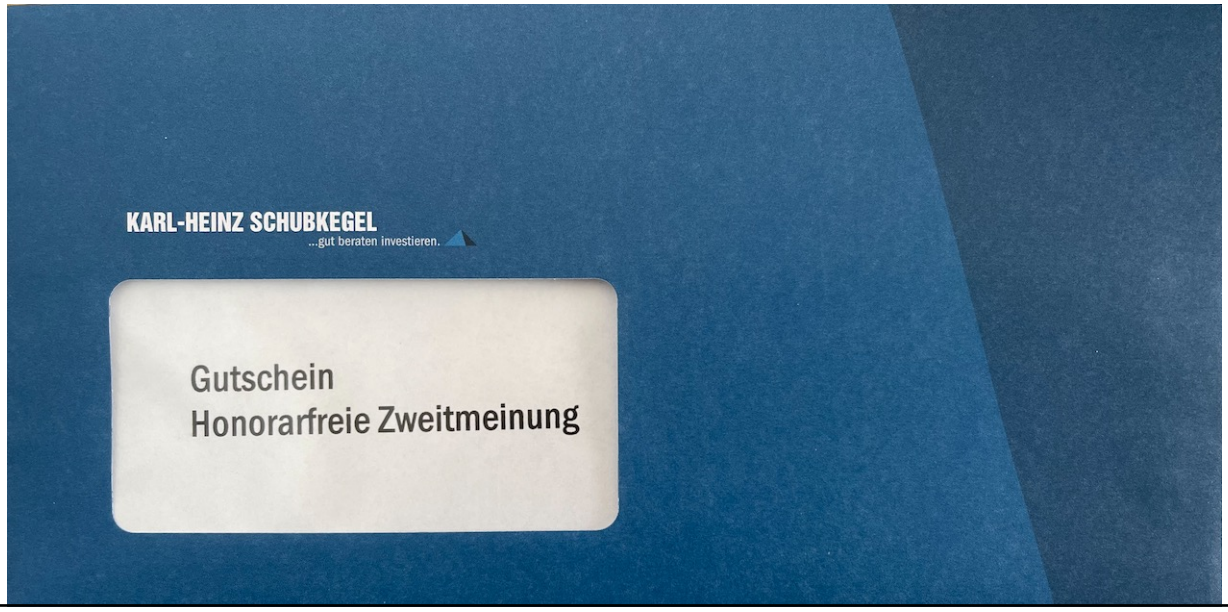
Neu

Hochwertig gedruckter Gutschein
mit Nummerierung

FINANZ BERATER AKADEMIE

346

Kundenausstattung



347

Termin für eine Zweitmeinung

UB

Urs[redacted]

An: post@khschubkegel.de

Sehr geehrter Herr Schubkegel,

Sie wurden mir von Bettina [redacted]r empfohlen. Sie hat mir einen Gutschein für eine honorarfreie Zweitmeinung (Nr. 055) von Ihnen gegeben.
Daher habe ich Interesse an einem Beratungstermin. Wäre es möglich, dass ich bei Ihnen einen Termin zur Beratung meiner Geldangelegenheiten bekommen könnte?
Über eine Rückmeldung würde ich mich sehr freuen.

MfG
Ursula [redacted]

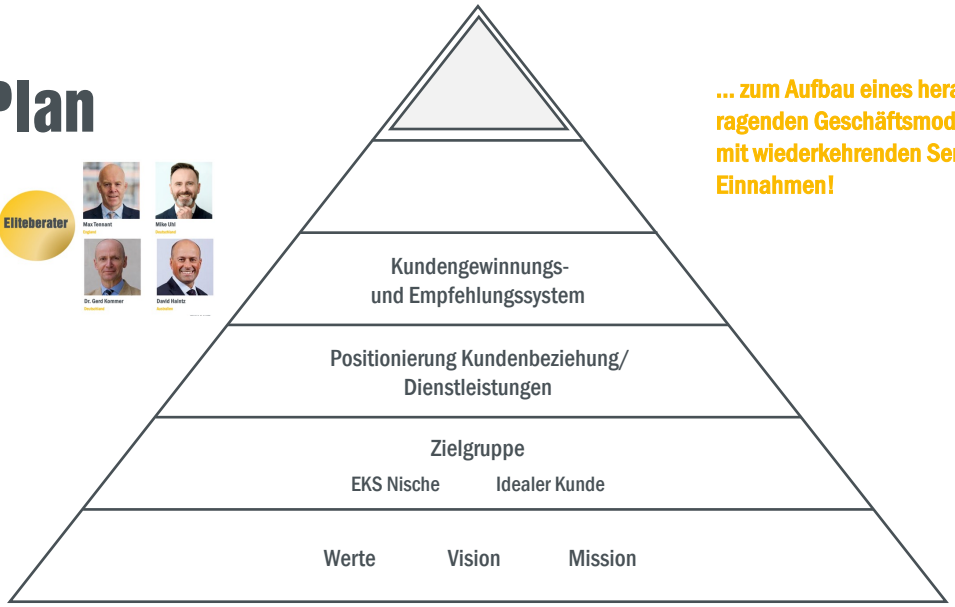
Mobil: 0171 / [redacted]
eMail: [redacted]de

348

FINANZ BERATER AKADEMIE

348

Der Plan



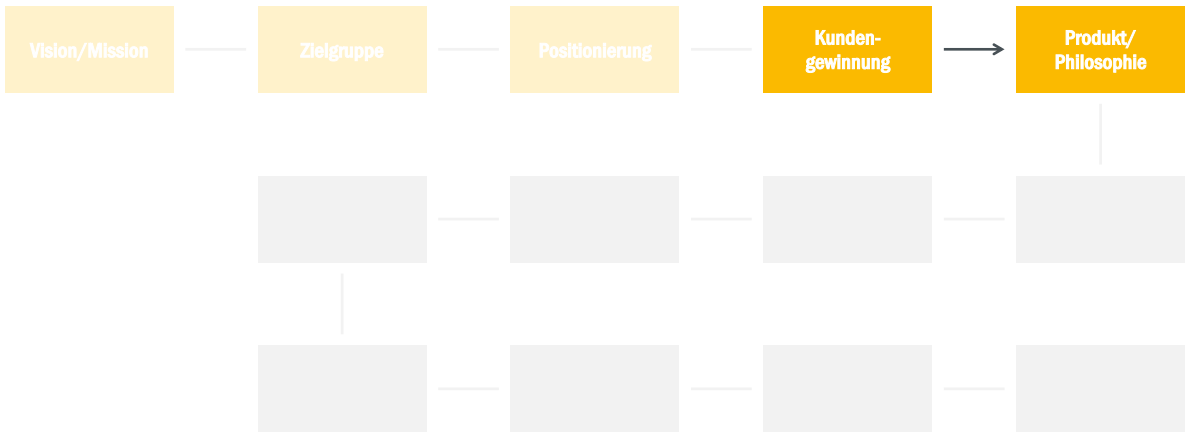
**... zum Aufbau eines heraus-
ragenden Geschäftsmodells
mit wiederkehrenden Service-Fee
Einnahmen!**

349

FINANZ BERATER AKADEMIE

349

Eliteberater-Aufbau



350

FINANZ BERATER AKADEMIE

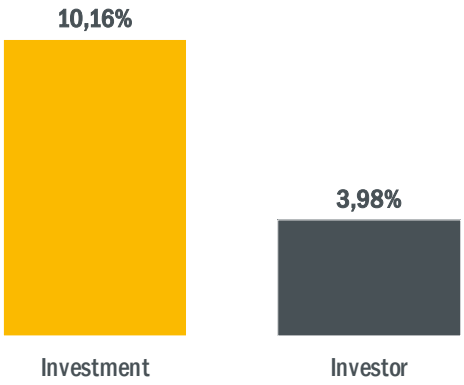
350

PRODUKT/ PHILOSOPHIE

FINANZ BERATER AKADEMIE

351

Privatanleger sind miserable Investoren



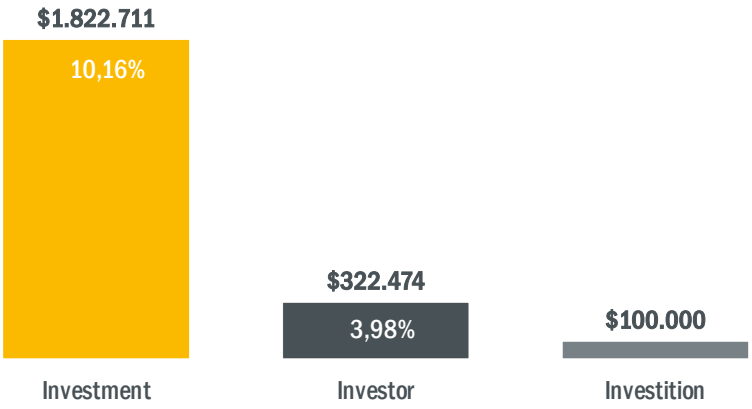
DALBAR 2016 QAIB: Investors are still their own worst enemy, Vergleich der durchschnittlichen Jahresrendite des S&P 500 mit durchschnittlichem Aktienfond-Anleger der USA
Zeitraum: 30 Jahre (01.01.1987 bis 31.12.2016), Währung: USD, Quelle: www.ifa.com

352

FINANZ BERATER AKADEMIE

352

Dramatische Auswirkungen



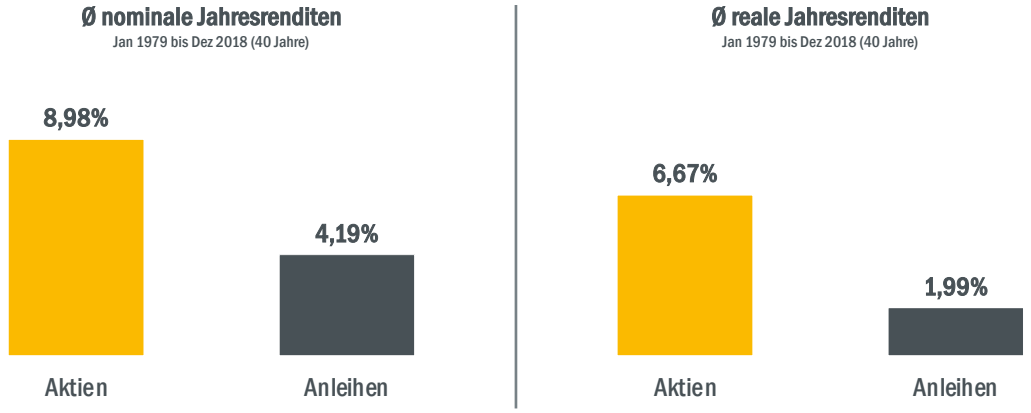
DALBAR 2016 QAIB: Investors are still their own worst enemy, Vergleich Vermögenswachstum von $ 100.000 S&P 500 vs. Durchschnittlichem Aktienfonds-Anleger der USA
Zeitraum: 30 Jahre (01.01.1987 bis 31.12.2016), Währung: USD, Quelle: www.ifa.com

353

FINANZ BERATER AKADEMIE

353

Inflation: Aktien sind wichtig



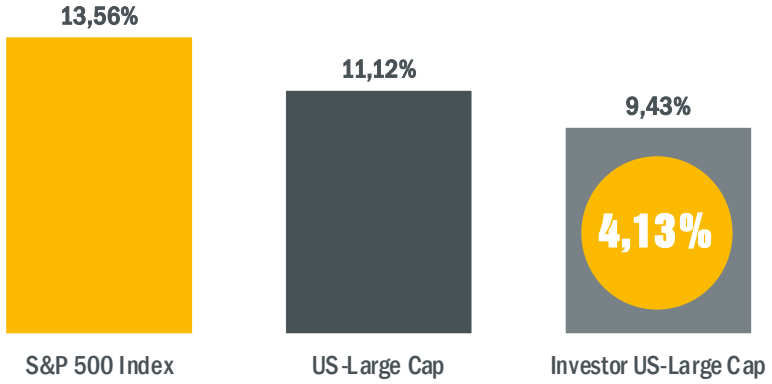
Aktien: MSCI World Index (net. Div.), Anleihen: Euro Short Term Rate, Quelle: https://returnsweb.dimensional.com

354

FINANZ BERATER AKADEMIE

354

Die Lücke zwischen Index, Fonds und Investor bleibt bestehen



Quelle: Standart & Poor`s DALBAR Inc. Report 2020,SPIVA U.S. Scorecard, Zeitraum 01.01.2010 bis 31.12.2019, Zeitraum 10 Jahre

355

FINANZ BERATER AKADEMIE

355

Produktpaket auf Kundenebene

Dimensional

my Life MEHR GELD.

behavior quant

FFB™

356

FINANZ BERATER AKADEMIE

356

Produktpaket und Software auf Beraterebene

KARL-HEINZ SCHUBKEGEL
...gut beraten investieren.

FondsKonzept

Dimensional
DIMENSIONAL FUND ADVISORS LTD.

Honorar Konzept

behavior quant

FFB™

SMART INSURTECH

Microsoft Office 365

Einfache Prozesse, leichtes Handling, prognosefreie Anlagestrategie, Honorarberatung, professionelle Depotbank, einfache Finanzplanung, Risikobeurteilung und ein zuverlässiges, innovatives CRM-System von Fondskonzept!

357

FINANZ BERATER AKADEMIE

357

PRAXIS

Dimensional Funds

FinaMetrica

Investmentphilosophie

FINANZ BERATER AKADEMIE

358

Dimensional

FINANZ BERATER AKADEMIE

359

Gehören Dimensional-Fonds zu den aktiv oder passiv gemanagten Fonds?

ANTWORT?

Prognosefreie systematisch aktiv gemanagte Fonds

360

360

Aussage vom Dimensional Fondsmanager

Erwartete Prämien

Wenn ich weiß, **dass** etwas funktioniert,
ich aber nicht weiß, **wann** es funktioniert,
dann bleibe ich investiert!

361

FINANZ BERATER AKADEMIE

361

Warum DIMENSIONAL und nicht gleich einen ETF wählen?

1 Geringstmögliches Aktienmarktrisiko

2

3

4

5

6

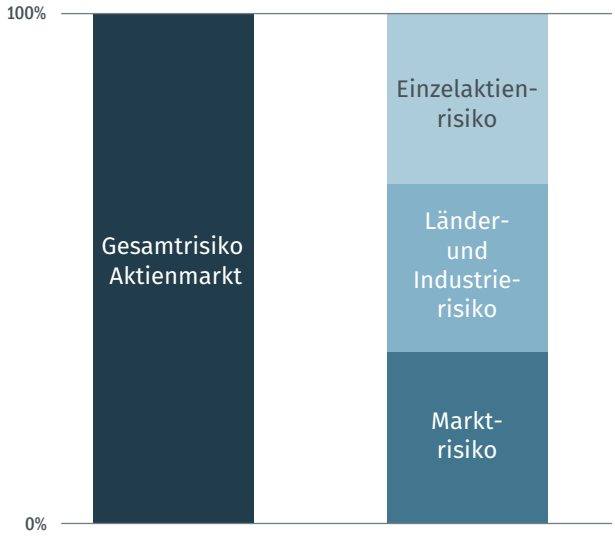
7

362

FINANZ BERATER AKADEMIE

362

Untersuchung des Aktienmarktrisikos



363

Warum DIMENSIONAL und nicht gleich einen ETF wählen?

1 Geringstmögliches Aktienmarktrisiko

2 Dimensional – der „Rosinenpicker“ durch 3-Faktorenmodell

3

4

5

6

7

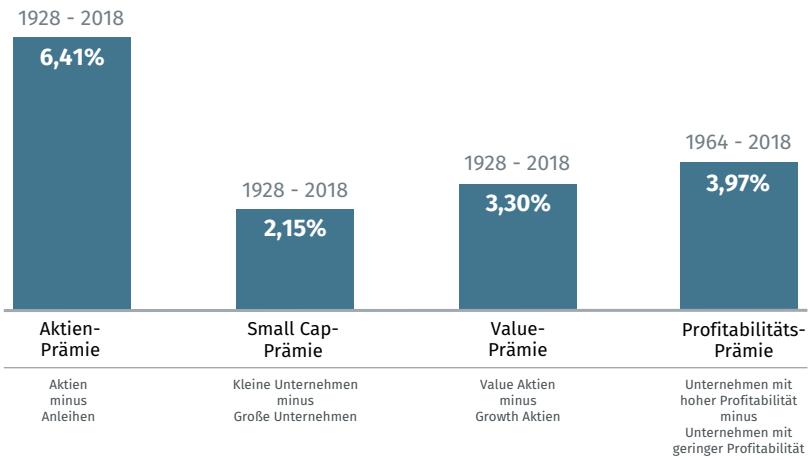
364

FINANZ BERATER AKADEMIE

364

Dimensionen der erwarteten Rendite

Jährlicher Durchschnitt von Prämien im US Markt



Quelle: Dimensional

365

Warum DIMENSIONAL und nicht gleich einen ETF wählen?

1 Geringstmögliches Aktienmarktrisiko

2 Dimensional – der „Rosinenpicker“ durch 3-Faktorenmodell

3 Aktienausschlüsse

4

5

6

7

366

FINANZ BERATER AKADEMIE

366

Aktienausschlüsse (Kriterien für Investierbarkeit)

STRUKTURELL	EREIGNISBASIERT	KONTINUIERLICH
• REITs (Immobilien) • Hochregulierte Versorgungs-unternehmen	• IPOs • Unternehmenszusammenschlüsse und –übernahmen • Restriktionen für ausländische Investoren • Ausfall/ Liquidierung • Außergewöhnliche Ereignisse, andere Veröffentlichungen	• Zulassungsbestimmungen für Börsenhandel • Finanzdatenhistorie • Ungenügende Informationen • Geringer Streubesitz/ Liquidität

367

Warum DIMENSIONAL und nicht gleich einen ETF wählen?

1
Geringstmögliches Aktienmarktrisiko

2
Dimensional – der „Rosinenpicker“ durch 3-Faktorenmodell

3
Aktienausschlüsse

4
Geringere Handelskosten

5

6

7

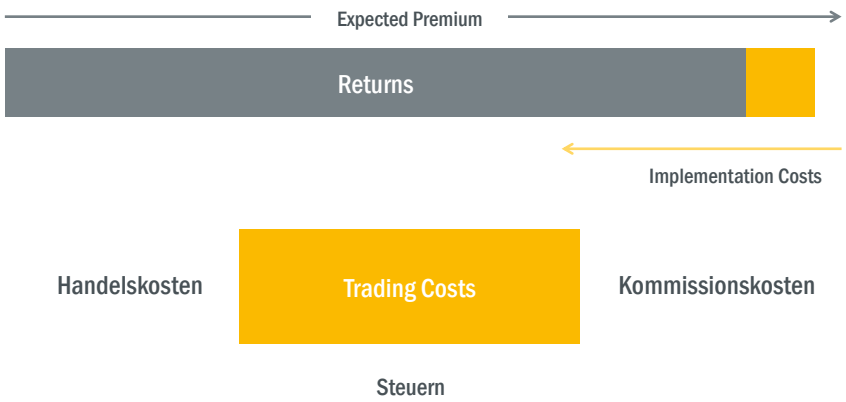
368

FINANZ BERATER AKADEMIE

368

Considerations for Portfolio Implementation

Balancing expected premiums and costs



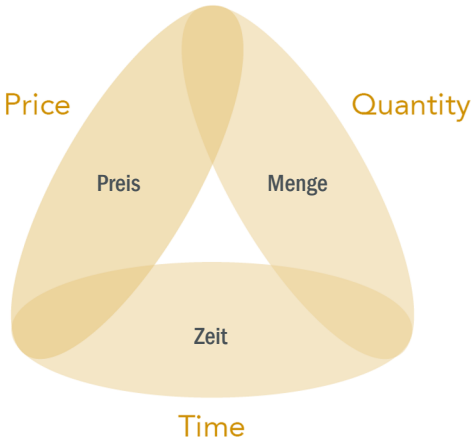
369

FINANZ BERATER AKADEMIE

369

Treiber von Handelskosten

Dimensional handelt nur, wenn Preis, Menge und Zeit zusammenpassen ...



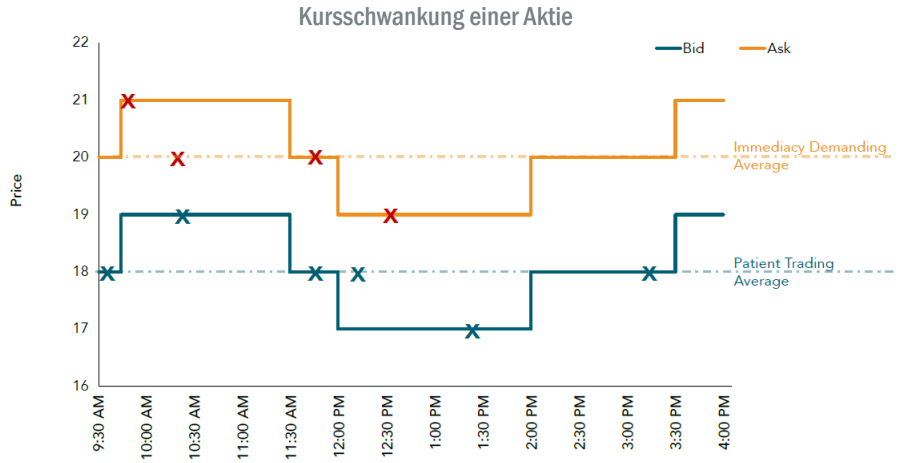
Es besteht keine Eile zum Handeln ...

370

FINANZ BERATER AKADEMIE

370

ETF handeln meistens 5 Minuten vor Handelsschluss

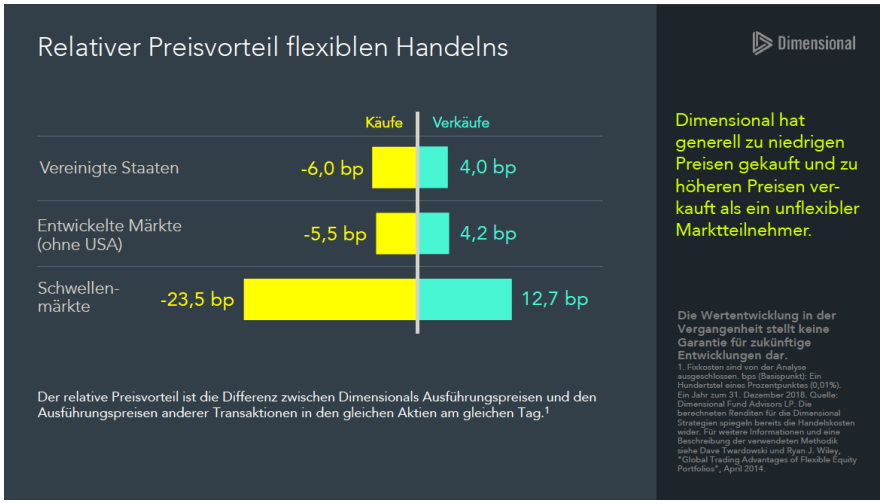


371

FINANZ BERATER AKADEMIE

371

Günstiger einkaufen, besser verkaufen durch flexiblen Handel



372

FINANZ BERATER AKADEMIE

372

Warum DIMENSIONAL und nicht gleich einen ETF wählen?

1 Geringstmögliches Aktienmarktrisiko

2 Dimensional – der „Rosinenpicker" durch 3-Faktorenmodell

3 Aktienausschlüsse

4 Geringere Handelskosten

5 Anleihenkauf nach Zinskurve/ Restlaufzeit/ Rating

6

7

373

FINANZ BERATER AKADEMIE

373

Variable Laufzeiten: DIMENSIONALs Ansatz

Basierend auf der Forschung von:

Professor Eugene Fama

- Wie bei Aktien spiegeln aktuelle Anleihenkurse (Zinskurven) alle bekannten öffentlichen Informationen wider
- Wenn vermeintliche Experten Zinssteigerungen erwarten, ist es wahrscheinlich, dass der Markt diese bereits eingepreist hat

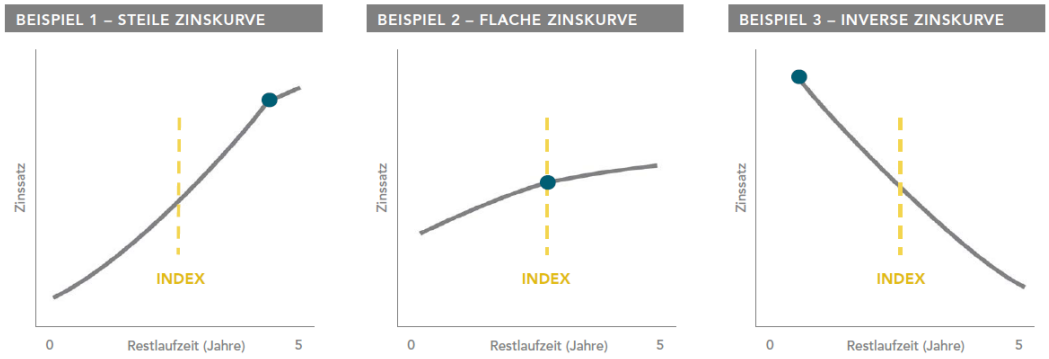
DIMENSIONALs Ansatz ist es daher, die aktuelle Zinskurve zu verwenden und Restlaufzeiten zu variieren, um Renditemöglichkeiten zu maximieren

374

FINANZ BERATER AKADEMIE

374

Laufzeitstrategien für diverse Zinsstrukturphasen



Laufzeitrisiko akzeptieren, wenn es belohnt wird

Portfolio am Punkt mit dem höchsten erwarteten Ertrag positionieren

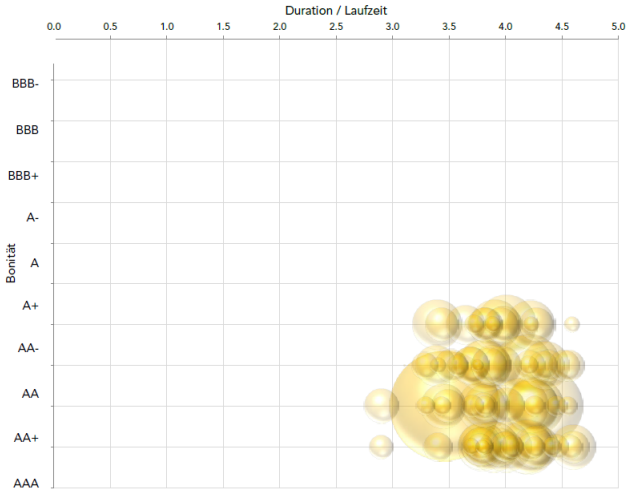
Laufzeitrisiko vermeiden

375

FINANZ BERATER AKADEMIE

375

Global Short Fixed Income Fund

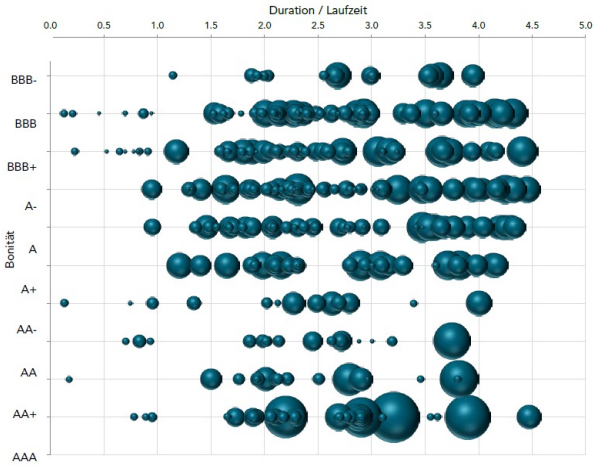


376

FINANZ BERATER AKADEMIE

376

Global Short-Term Investment Grade Fixed Income Fund



Die oben aufgeführten Informationen stellen die Bestände des Fonds zum 30. Juni 2015 dar. Bestände können sich ändern.
Der bezeichnete Fonds ist ein Teilfonds von Dimensional Funds Plc.

377

FINANZ BERATER AKADEMIE

377

Warum DIMENSIONAL und nicht gleich einen ETF wählen?

1
Geringstmögliches Aktienmarktrisiko

2
Dimensional – der „Rosinenpicker“ durch 3-Faktorenmodell

3
Aktienausschlüsse

4
Geringere Handelskosten

5
Anleihenkauf nach Zinskurve/Restlaufzeit/Rating

6
Portfolio Strategie

7

378

FINANZ BERATER AKADEMIE

378

Portfolios Weltprämien

Aktien	20%	40%	60%	80%	100%
Global Core Equitiy Acc IE00B2PC0260	9%	18%	27%	36%	45%
Global Targeted Value Acc IE00B2PC0716	8%	16%	24%	32%	40%
Emerging Markets Value Fund EUR Acc IE00B0HCGV10	0%	3%	5%	6%	8%
Emerging Markets Large Cap Acc IE00BWGCG836	3%	3%	4%	6%	7%
Anleihen	**80%**	**60%**	**40%**	**20%**	**0%**
Global Short Fixed Income IE0031719473	60%	40%	20%	0%	0%
Global Sustainability Fixed Income IE00BKPWG574	20%	20%	20%	20%	0%

379

FINANZ BERATER AKADEMIE

379

Portfolios Nachhaltigkeit

Aktien	20%	40%	60%	80%	100%
Global Sustainability Core Equity IE00B7T1D258	15%	34%	51%	68%	85%
Emerging Markets Sustainability IE00BLCGQT35	5%	6%	9%	12%	15%
Anleihen	**80%**	**60%**	**40%**	**20%**	**0%**
Global Sustainability Fixed Income IE00BKPWG574	20%	20%	20%	20%	0%
Global Sustainability Short Fixed Income IE000JA3S476	60%	40%	20%	0%	0%

380

FINANZ BERATER AKADEMIE

380

Warum DIMENSIONAL und nicht gleich einen ETF wählen?

1
Geringstmögliches Aktienmarktrisiko

2
Dimensional – der „Rosinenpicker“ durch 3-Faktorenmodell

3
Aktienausschlüsse

4
Geringere Handelskosten

5
Anleihenkauf nach Zinskurve/Restlaufzeit/Rating

6
Portfolio Strategie

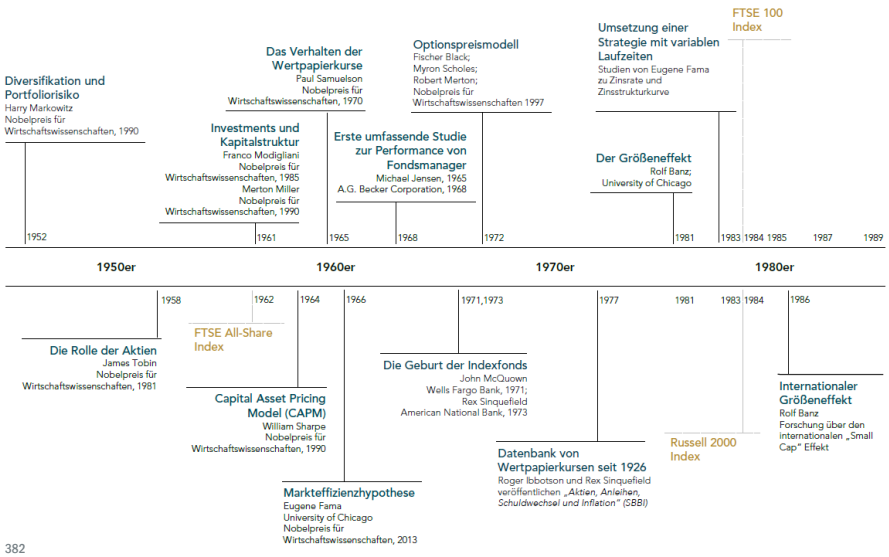
7
Immer auf dem neuesten Stand der Finanzwissenschaft

381

FINANZ BERATER AKADEMIE

381

Innovationen in der Finanzwirtschaft

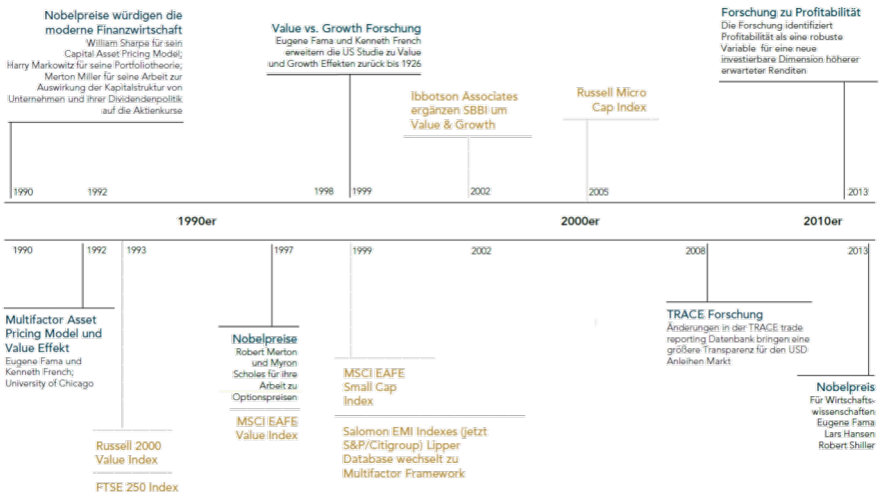


382

FINANZ BERATER AKADEMIE

382

Innovationen in der Finanzwirtschaft



383

FINANZ BERATER AKADEMIE

383

Warum DIMENSIONAL und nicht gleich einen ETF wählen?

1
Geringstmögliches Aktienmarktrisiko

2
Dimensional – der „Rosinenpicker“ durch 3-Faktorenmodell

3
Aktienausschlüsse

4
Geringere Handelskosten

5
Anleihenkauf nach Zinskurve/Restlaufzeit/Rating

6
Portfolio Strategie

7
Immer auf dem neuesten Stand der Finanzwissenschaft

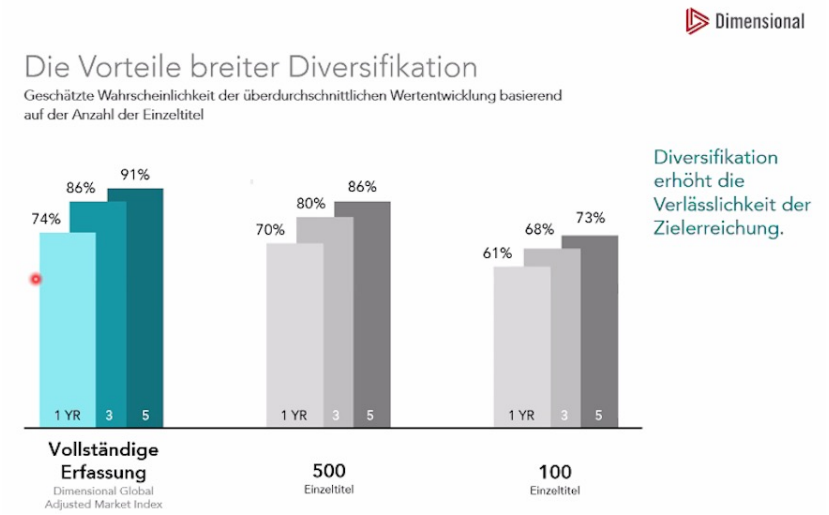
+ 8
Extrem große Diversifikation

384

FINANZ BERATER AKADEMIE

384

Vorteile breiter Diversifikation



385

FINANZ BERATER AKADEMIE

385

Dimensional Core Plus 40/60 Wealth Model by WealthKonzept

FACTSHEET WEALTHKONZEPT STRATEGIE

WealthKonzept

STRATEGIEÜBERSICHT

Vermögensverwalter	WealthKonzept Vermögensverwaltung AG
Strategieberater	WealthKonzept Vermögensverwaltung AG
Verwahrstelle	FFB
Verlustschwelle	10 %
Einmalanlage	ab 500,00 €
Sparplan	ab 50,00 € je Monat
Strategiegebühr	0,000 % inkl. MwSt. (einmalig)
Vermögensverwaltungsgebühr	1,190 % p.a. inkl. MwSt.
Transaktionskostenpauschale	0,150 % p.a. inkl. MwSt., max. 600,00 € p.a.
Depotgebühr	18,00 € p.a. inkl. MwSt.
Auflagedatum	15.12.2020
Risiko der Strategie	ausgewogen (GSRI 4)
Benchmark	MSCI World 40% / eb.rexx Government Germany Overall (Performance) 40% / eb.rexx Money Market (Performance) 20%

ÜBER DIE WEALTHKONZEPT

Die WealthKonzept Vermögensverwaltung AG ist seit April 2019 eine 50-Prozent-Tochter der Muttergesellschaft des FondsKonzept Konzerns – weitere 50 % trägt die außenstehende Süddeutsche Family Office AG (Stuttgart). Zum 25. Februar 2020 wurde der Formwechsel von der GmbH in eine Aktiengesellschaft mit Sitz in Dietenheim vollzogen. Die WealthKonzept besitzt eine Lizenz nach § 15 Wertpapierinstitutsgesetz (WpIG) und unterliegt der Aufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht.

ANLAGESTRATEGIE

Das Dimensional Core Plus 40/60 Wealth Model by WealthKonzept ist darauf ausgelegt, 40% der Anlagesumme in Aktien- und 60% in Anleihenfonds zu investieren. Die Dimensional Core Plus-Vermögensmodelle basieren auf den Ergebnissen robuster theoretischer und empirischer Kapitalmarktforschung und setzen sich vollständig aus Dimensional-Fonds zusammen. Einerseits zeichnen sich die Modelle durch eine

386

WERTENTWICKLUNG

	1M	3M	6M	YTD	1J	2J	3J	4J	5J	Seit Auflage
Dimensional Core Plus 40/60 Wealth Model by WealthKonzept	1,05	1,17	3,52	6,08	9,84	12,48	6,42			17,85
MSCI World 40% / eb.rexx Government Germany Overall (Performance) 40% / eb.rexx Money Market (Performance) 20%	1,41	1,73	3,00	5,58	8,34	12,81	-1,03			4,99

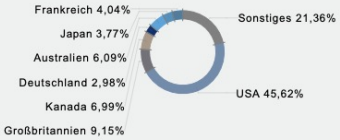
	2020	2021	2022	2023	2024
Dimensional Core Plus 40/60 Wealth Model by WealthKonzept	0,56 *	13,00	-10,93	9,76	6,08 *
MSCI World 40% / eb.rexx Government Germany Overall (Performance) 40% /	0,75 *	7,14	-15,63	9,44	5,58 *

387

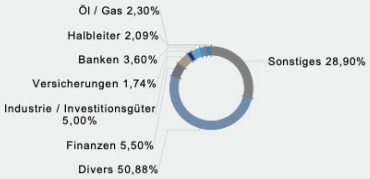
POSITIONEN

Dimensional Global Short Fixed Income Fund EUR Dis	30,00 %	Dimensional Global Targeted Value Fund EUR Dis	11,87 %
Dimensional Global Core Equity Fund EUR Dis	23,73 %	Dimensional Global Sustainability Fixed Income Fund EUR Dis	10,00 %
Dimensional Global Short-Term Inv. Grade Fixed Income EUR D	20,00 %	Dimensional Emerging Markets Large Cap Core Equity EUR Dis	4,40 %

LÄNDERAUFTEILUNG



BRANCHENAUFTEILUNG



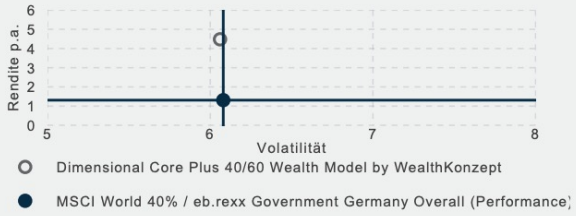
STATISTISCHE DATEN

Zeitraum: 15.12.2020 bis 14.09.2024

	Dimensional Core Plus 40/60 Wealth Model by WealthKonzept	MSCI World 40% / eb.rexx Government Germany Overall (Performance) 40% / eb.rexx Money Market (Performance) 20%
Rendite p.a.	4,48 %	1,31 %
Volatilität	6,06 %	6,08 %
Maximaler Verlust	-12,03 %	-18,51 %
Recovery Time	784 Tag/e	49 Tag/e

RENDITE-RISIKO-DIAGRAMM

Zeitraum: 15.12.2020 bis 14.09.2024



388

MEINE INVESTMENT-PHILOSOPHIE

FINANZ BERATER AKADEMIE

389

Unsere Investmentphilosophie

Erster Schlüssel
Der zu erwartende Ertrag von Aktien ist höher als bei Anleihen.

Zweiter Schlüssel
Der zu erwartende Ertrag von „kleinen Unternehmen (Small-Caps)“ ist höher als bei „großen Unternehmen (Large-Caps)“.

Dritter Schlüssel
Der zu erwartende Ertrag von „unterbewerteten Unternehmen“ (Value), ist höher als bei „Wachstumsunternehmen“ (Growth).

Vierter Schlüssel
Es zahlt sich aus, auf überdurchschnittlich profitable Unternehmen zu setzen.

390

FINANZ BERATER AKADEMIE

390

Unsere Investmentphilosophie

Fünfter Schlüssel
Breite Streuung meines Geldes bringt Sicherheit und Stabilität.

Sechster Schlüssel
Höhere Renditen als die jeweils im Markt üblichen bedeutet ein höheres Risiko für mein Geld.

Siebter Schlüssel
Die Gesamtkosten meiner Geldanlage haben eine direkte negative Auswirkung auf die Rendite.

Achter Schlüssel
Dass mein Geld mit den Märkten schwankt, ist in Ordnung. Ich habe mein Ziel und bleibe konstant investiert.

391

FINANZ BERATER AKADEMIE

391

Unsere Investmentphilosophie

Teil I

Wir erstellen eine Reihe von Strategie-Portfolios mit dem Ziel, eine optimale Mischung von Anlageklassen im Sinne des Kunden zu erhalten.

Diese bringen **wir** in Einklang mit dem Kunden-Anlageprofil, unter Berücksichtigung seiner Risikotoleranz, seines Zeithorizontes und der finanziellen Umstände.

Wir verteilen die Aktienportfolios über globale und entwickelte Märkte sowie Schwellenmärkte hinweg. Und dies mit einer erhöhten Gewichtung auf „kleine Unternehmen“ und „unterbewertete Unternehmen“, um das Risiko-Rendite-Verhältnis der einzelnen Strategie-Portfolios zu verbessern.

Wir nehmen auch kurzlaufende festverzinsliche Wertpapiere auf, zur Dämpfung der aus den Aktienportfolios stammenden Schwankungen.

392

FINANZ BERATER AKADEMIE

392

Unsere Investmentphilosophie

Teil II

Wir stehen für eine “1x kaufen und dann halten (buy and hold) Strategie“, die wir jährlich neu an die ursprünglich festgelegte Portfoliostruktur anpassen.

Wir nutzen passend zu unserer Philosophie institutionell (Großanleger) bepreiste Aktienfonds, um die mit dem „aktiven“ Fondsmanagement verbundenen Kosten und Unsicherheiten zu vermeiden.

Wir sind darauf spezialisiert, Menschen dieses Investment-Wissen möglichst einfach und verständlich zu vermitteln.

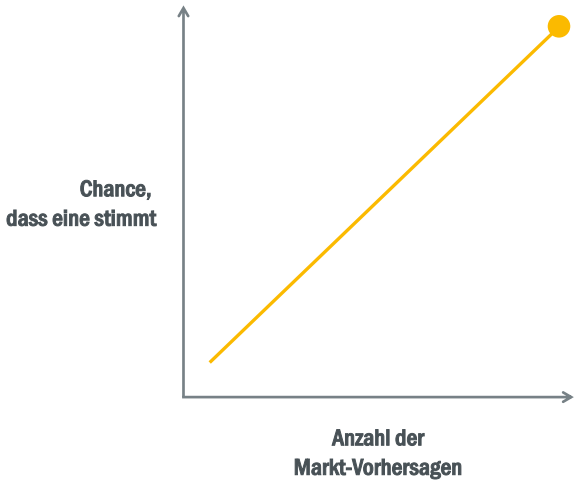
Wir begleiten unsere Kunden auf dem Weg zu ihren finanziellen Zielen, um auch in schwierigen Phasen investiert zu bleiben.

393

FINANZ BERATER AKADEMIE

393

Markt-Vorhersagen …

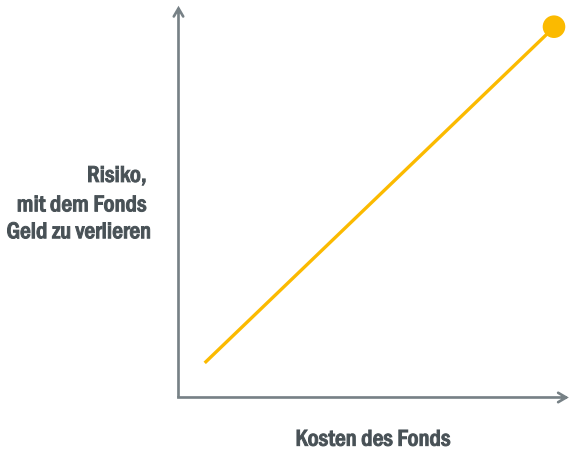


394

FINANZ BERATER AKADEMIE

394

Auf die Fondskosten achten …

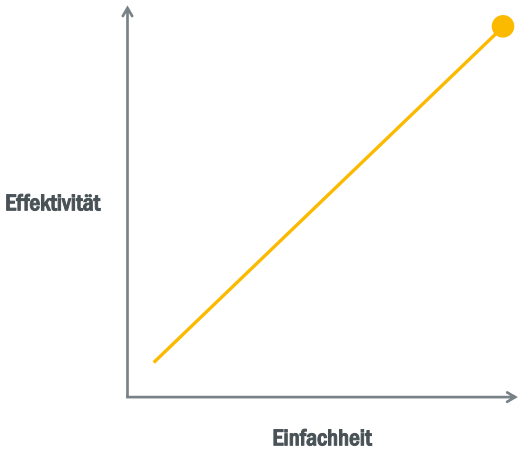


395

FINANZ BERATER AKADEMIE

395

Seine Geldanlage verstehen …

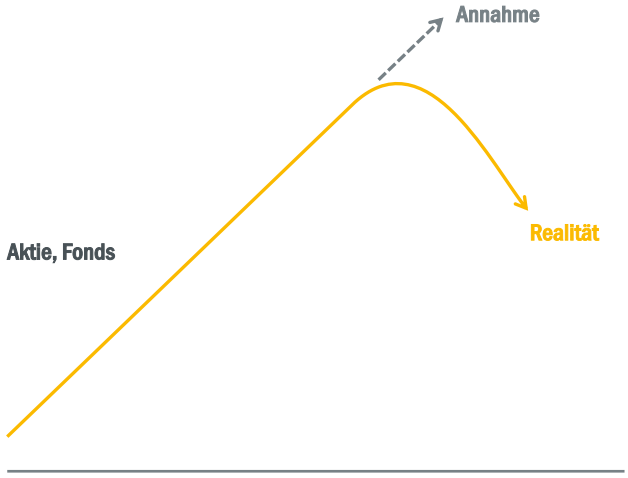


396

FINANZ BERATER AKADEMIE

396

Vor emotionalen Kaufentscheidungen schützen …



397

FINANZ BERATER AKADEMIE

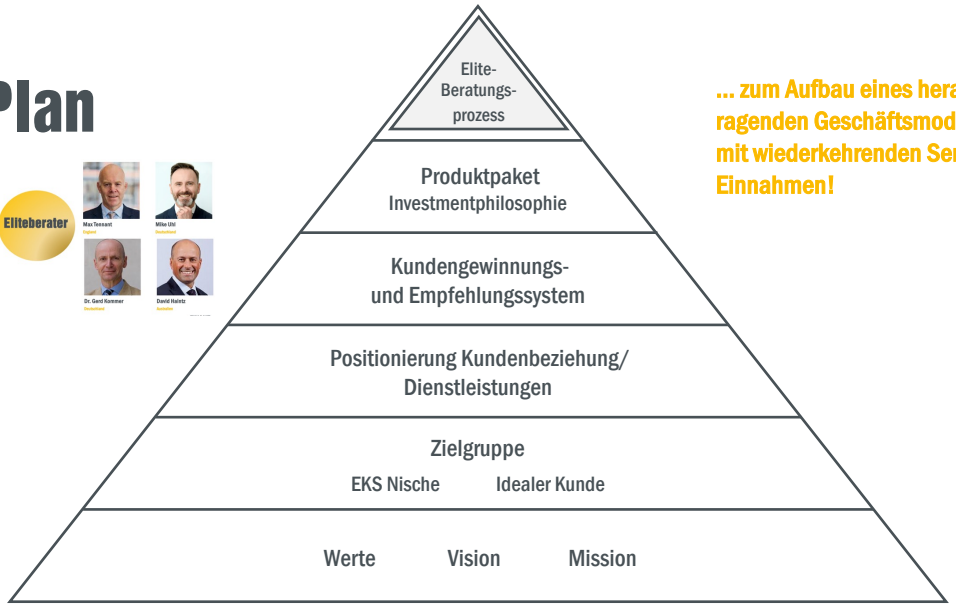
397

DER ELITEBERATER
TAG 3

FINANZ
BERATER
AKADEMIE

398

Der Plan



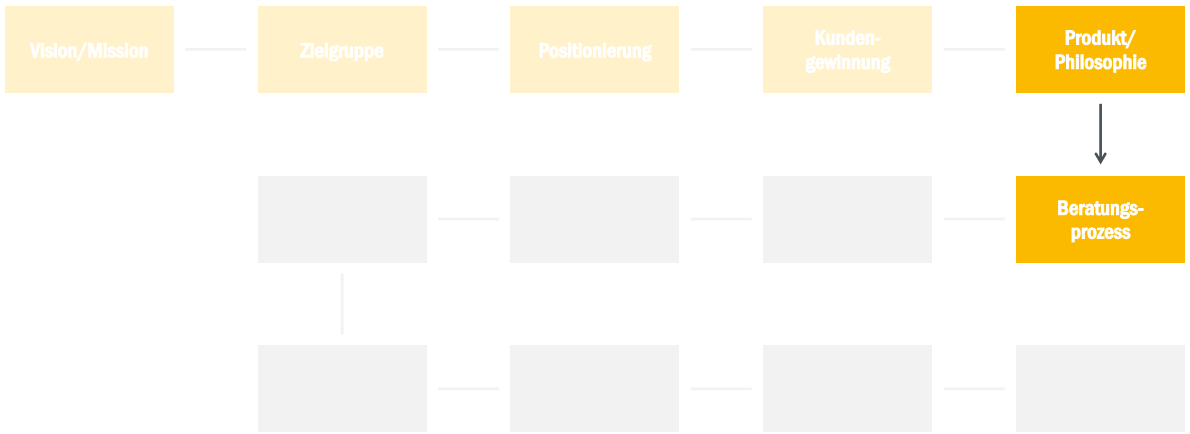
**... zum Aufbau eines heraus-
ragenden Geschäftsmodells
mit wiederkehrenden Service-Fee
Einnahmen!**

399

FINANZ
BERATER
AKADEMIE

399

Eliteberater-Aufbau



400

FINANZ BERATER AKADEMIE

400

ELITEBERATUNGSPROZESS

FINANZ BERATER AKADEMIE

401

Was die Spitze der Finanzberater auszeichnet

1. Haben und leben eine klare Unternehmens-vision
2. Sind spezialisiert auf eine Kundennische und kennen ihren idealen Kunden ganz genau
3. Beraten ausschließlich auf Honorarbasis mit einer einfachen und verständlichen Honorarnote
4. Sind Experte auf dem Gebiet der Geldanlage, Depot + Nettoversicherung
5. Der Kunde steht im Mittelpunkt, nicht das Produkt

402

FINANZ BERATER AKADEMIE

402

Was die Spitze der Finanzberater auszeichnet

6. Arbeiten mit Dienstleistungspaketen und Kundenkategorien
7. Akquirieren nicht, sie arbeiten zu 100% mit einem Empfehlungssystem und werden weiter empfohlen
8. Arbeiten nach einem klar strukturierten und sehr professionellen Elite-Beratungsprozess
9. Die 10-30 besten Kunden erhalten ein besonderes Dienstleistungs- und Beratungs-erlebnis
10. Haben eine sehr ausgeglichene Work-Life-Balance und strahlen eine innere Ruhe aus

403

FINANZ BERATER AKADEMIE

403

Magisches Dreieck des Erfolgs

Vision | Team/ Netzwerk | Fokus

Vertrauen | Disziplin/ Beständigkeit | Sorgfalt

Richtiges Vehikel

Richtige Firma, richtiges Produkt, richtige Zeit

Richtiges Wissen

Selbst Experte sein

Richtiges Ich

Ich habe die richtige Einstellung und bin voller Energie

404

FINANZ BERATER AKADEMIE

404

Die 3 Phasen des Beratungsprozesses

1 Neukundenprozess

2 Beratungsprozess

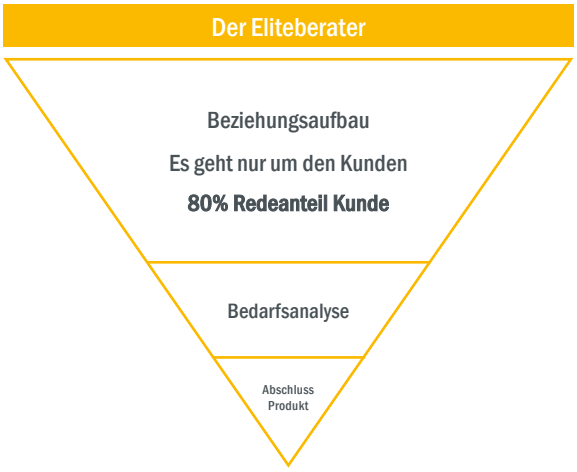
3 Betreuungsprozess

405

FINANZ BERATER AKADEMIE

405

Das macht Eliteberater so erfolgreich…



406

FINANZ BERATER AKADEMIE

406

1. Phase: Neukundenprozess

Aufbau des Neukundenprozesses

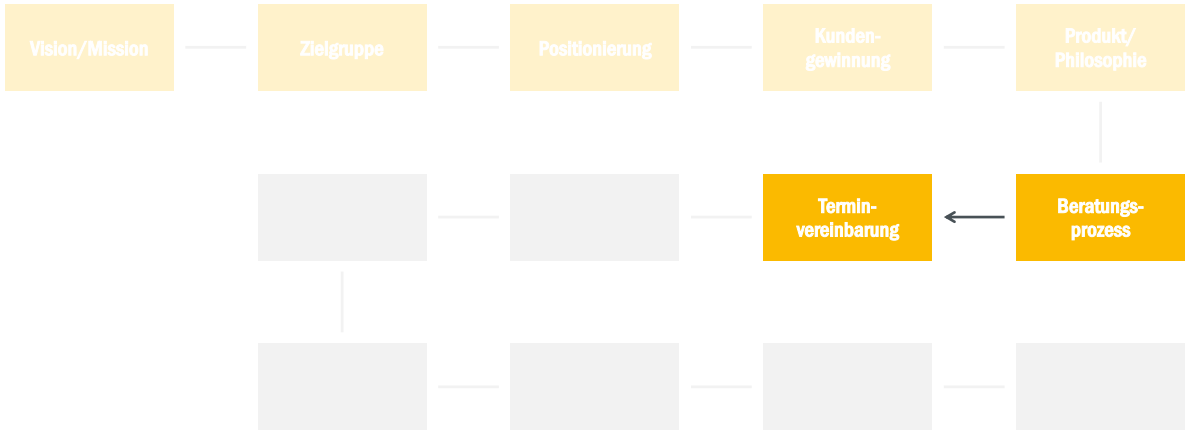
Kundengewinnung durch
VORTRAGSSYSTEM oder **EMPFEHLUNGSSYSTEM**

407

FINANZ BERATER AKADEMIE

407

Eliteberater-Aufbau



408

FINANZ BERATER AKADEMIE

408

TERMINVEREINBARUNG

FINANZ BERATER AKADEMIE

409

1. Phase: Neukundenprozess

Ablauf der Terminvereinbarung

- Der Interessent erhält nach dem Kontaktwunsch einen **persönlichen Anruf vom Berater!**
- Bedanken für Kontaktaufnahme und den Wunsch nach einer Beratung.
- Termin zum persönlichen Treffen vereinbaren. Es werden zwei Termine vereinbart. Ein Termin für das erste, kostenfreie Beratungsgespräch und ein „Bleistifttermin“ 14 Tage nach dem ersten Termin.
- Persönliche Daten für Kundenerstinformation erfragen.
- Erklärung der weiteren Vorgehensweise und Ankündigung, dass der Kunde eine Terminbestätigungsmail mit zwei persönlichen online Fragebögen, einer Checkliste sowie eine Agenda zur Vorbereitung auf das Beratungsgespräch erhält.
- Freundliche Verabschiedung.

410

FINANZ BERATER AKADEMIE

410

1. Phase: Neukundenprozess

Terminbestätigungsschreiben

Inhalt mit unterschiedlichen Inhalten – je nach Interessenart und Status:

Diese Mail sollte in **Sie**- und **Du**-Form standardisiert werden und dient dazu, das Kundenerstgespräch professionell vorzubereiten.

Diese Vorgehensweise spart im Beratungsprozess Zeit, prüft das ernsthafte Kunden-Interesse an einer Beratung und hebt den Berater in der Vorgehensweise zu anderen Beratern deutlich ab!

Wichtig:
Hier keine Ausnahmen machen!

- Terminbestätigungsmail
- Kundenerstinformation*
- Persönlicher Beratungsbogen online
- Online Fragebogen Risikobewertungstool/Persönlichkeitstyp
- Agenda zum 1. Beratungstermin*
- Checkliste zum Beratungsgespräch*

* als Anhang

411

FINANZ BERATER AKADEMIE

411

Terminbestätigungsmail

Sehr geehrter Herr/Frau...

gerne bestätige ich Ihnen unseren persönlichen Beratungstermin:

Am Mittwoch, den 25.11.24 um 15 Uhr in Kirchheimbolanden.

Damit Sie den größtmöglichen Nutzen aus Ihrem honorarfreien Beratungsgespräch ziehen können und ich mich optimal auf unser Gespräch vorbereiten kann, bitte ich Sie im Vorfeld zwei persönliche online Beratungsbögen bis zum 23.11.24 abzuschließen.

Ihre Antworten helfen mir sehr, Sie individuell und zielgerichtet zu beraten.

Ihr persönlichen Zugangslinks:

Beratungsbogen
https://fragebogen.khschubkegel.de/feedbackbogen/

Persönlichkeit und Anlageprofil
https://get.behaviorquant.com/i/5KNULcSNLBHp-UihZ4

Eine Checkliste mit Unterlagen, die sie bitte zum Beratungstermin bereithalten sollten, eine Kundenerstinformation, sowie die Agenda zum Beratungsgespräch entnehmen Sie bitte dem Anhang.

Planen Sie für unser Gespräch ca. 90 Minuten ein.

Sollten Sie Fragen zu Ihren Beratungsbögen haben, rufen Sie mich gerne unter folgende Rufnummer an 0170 9922570.

Ich wünsche Ihnen eine gute Zeit und verleibe im lieben Grüßen.

Karl-Heinz Schubkegel
Ihr Experte für die Geldanlage

412

FINANZ BERATER AKADEMIE

412

QUICK MEETING

BEI INTERESSENTEN ODER EMPFEHLUNGEN ÜBER 1. MIO. EURO ANLAGESUMME

FINANZ BERATER AKADEMIE

413

2. Phase: Kontakt + Beratungsprozess

Ablauf des Gespräches beim Quick Meeting

1.

Entspannte Atmosphäre,
Tasse Kaffee

2.

Ablauf und Ziel des heutigen Gespräches dem Kunden mitteilen

Mein Ziel ist es, Sie heute besser kennenzulernen, um festzustellen, ob und wie ich Ihnen helfen kann.

3.

Jetzt dem Kunden die folgenden 4 Fragen stellen:

- Was können Sie mir über sich erzählen?
- Wie kann ich Ihnen helfen?
- Haben Sie das Gefühl, dass Sie gerade auf einem guten Weg sind, Ihre finanziellen Ziele zu erreichen?
- Wie soll der nächste Schritt aussehen?

Termin vereinbaren

4.

Wenn der Kunde zu mir passt, ihm den weiteren Ablauf kurz erklären

- Termin zum 1. Beratungsgespräch vereinbaren, auf die persönlichen online Fragebögen hinweisen.
- Zusendung Terminbestätigungsmail mit Agenda und Checkliste die zum Termin mitzubringen sind.
- Erklärung des Dienstleistungsangebots und des Honorarmodells.

414

FINANZ BERATER AKADEMIE

414

1. Phase: Neukundenprozess

Terminbestätigungsschreiben

Je nach Vermögenssituation gibt es unterschiedliche Checklisten

Kundenstatus:

Checkliste I : Die Vermögenssituation ist unbekannt oder Anlagesumme unterhalb 1 Mio.€

Checkliste II : Die Vermögenssituation ist bekannt und die mögliche Anlagesumme ab 1. Mio.€ aufwärts.

415

FINANZ BERATER AKADEMIE

415

Checkliste I

Für Kunden mit unbekannter Vermögenssituation oder Anlagevermögen unter 1. Mio. EUR

FINANZ BERATER AKADEMIE

Checkliste für das Beratungsgespräch

Bitte halten Sie die folgenden Unterlagen für unseren Beratungstermin bereit – sowie alle weiteren Unterlagen, von denen Sie glauben, dass sie mir helfen, Ihre finanzielle Situation besser zu erfassen:

Steuerliche Unterlagen / Gehaltszettel
- Einkommenssteuerbescheid
- Letzter Gehaltsnachweis

Vermögenswerte
- Kurze Vermögensaufstellung Ihrer Bankkonten
- Aufstellung Ihrer Investments, Aktien, Fonds, ETF, Anleihen
- Aufstellung Ihrer Immobilien, mit geschätztem Verkehrswert
- Aufstellung sonstiger Investments

Kapitalbildende Versicherungen
Bitte halten Sie hierzu Ihren Versicherungsordner bereit.
- Private Vorsorge
- Betriebliche Vorsorge
- Staatlich geförderte Vorsorge

Gesetzliche Rente
- aktueller Rentenbescheid

Weitere Unterlagen
- Personalausweis / Reisepass/ Kinderausweis
- Bankverbindung: IBAN
- Kurze Fixkostenaufstellung

Alle Informationen unterliegen dem Datenschutz und werden streng vertraulich behandelt.

CL1_Sie_02_25042022 1

FINANZ BERATER AKADEMIE

416

416

Checkliste II

Für Kunden mit bekannter Vermögenssituation und mögliches Anlagevermögen von über 1. Mio. EUR

FINANZ BERATER AKADEMIE

Checkliste für das Beratungsgespräch

Bitte halte die folgenden Unterlagen für unseren Beratungstermin bereit – sowie alle weiteren Unterlagen, von denen Du glaubst, dass sie mir helfen, Deine finanzielle Situation noch besser zu erfassen:

Vermögenswerte
- Kurze Vermögensaufstellung Deiner Bankkonten
- Aufstellung Deiner Investments, Aktien, Fonds, ETF, Anleihen
- Aufstellung Deiner Immobilien, mit geschätztem Verkehrswert
- Aufstellung sonstiger Investments

Kapitalbildende Versicherungen
bitte halten Sie hierzu Ihren Versicherungsordner bereit
- Private Vorsorge
- Betriebliche Vorsorge
- Staatlich geförderte Vorsorge

Alle Informationen unterliegen dem Datenschutz und werden streng vertraulich behandelt.

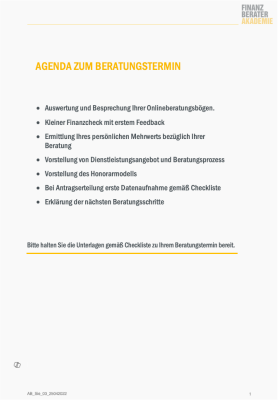
CL2_Du_02_25042022 1

FINANZ BERATER AKADEMIE

417

417

Agenda zum Beratungstermin


AGENDA ZUM BERATUNGSTERMIN

- Auswertung und Besprechung Ihrer Onlineberatungsbögen.
- Kleiner Finanzcheck mit erstem Feedback
- Ermittlung Ihres persönlichen Mehrwerts bezüglich Ihrer Beratung
- Vorstellung von Dienstleistungsangebot und Beratungsprozess
- Vorstellung des Honorarmodells
- Bei Antragserteilung erste Datenaufnahme gemäß Checkliste
- Erklärung der nächsten Beratungsschritte

Bitte halten Sie die Unterlagen gemäß Checkliste zu Ihrem Beratungstermin bereit.

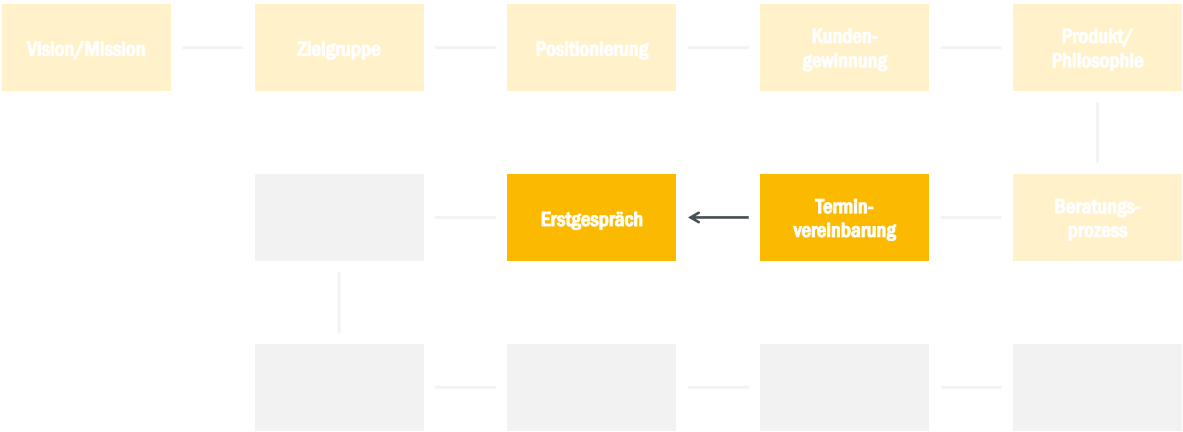
- Auswertung und Besprechung Ihrer Onlineberatungsbögen.
- Kleiner Finanzcheck mit erstem Feedback
- Ermittlung Ihres persönlichen Mehrwerts bezüglich Ihrer Beratung
- Vorstellung von Dienstleistungsangebot und Beratungsprozess
- Vorstellung des Honorarmodells
- Bei Antragserteilung erste Datenaufnahme gemäß Checkliste
- Erklärung der nächsten Beratungsschritte

418

FINANZ BERATER AKADEMIE

418

Eliteberater-Aufbau



419

FINANZ BERATER AKADEMIE

419

ERSTGESPRÄCH

FINANZ BERATER AKADEMIE

420

Vorbereitungen zum 1. Beratungstermin

Folgende Unterlagen je nach Gesprächsart für den 1. Beratungstermin vorbereiten:

- 2x Auskunftsvollmacht mit Kundenadresse vorbereiten
- 1x Honorar-Note (zum Kundenverbleib)
- 1x Muster Strategiedokument
- 1x Persönlichen Beratungsbogen des Kunden ausgedruckt
- 1x Formular Dienstleistungsangebot
- 1x Formular „ Was ist für Sie von Bedeutung“
- 1x Formular Finanzanlagencheck
- 1x Formular „Mein Kunde" (bei Kunden unter 100.000€ Anlagesumme)
- 1x Matrixbuch griffbereit
- 1x iPad mit App Depot/Blick griffbereit
- Aufnahmegerät für Discovery Meeting

* Vorbereitung nach Möglichkeit delegieren.

421

FINANZ BERATER AKADEMIE

421

Mögliche Gesprächsarten beim 1. Termin

Quick Meeting

zum persönlichen Kennenlernen z.B.
für Kunden ab 1 Mio. € Anlagesumme
oder hochwertige Empfehlung vom Steuerberater / Wirtschaftsprüfer

Dauer:
ca. 30 Minuten

Beratungsgespräch

für Kunden unter 500.000€ Anlagesumme

Dauer:
ca. 90 Minuten

Beratungsgespräch

mit Discovery Meeting
für Kunden über 500.000€ Anlagesumme

Dauer
ca. 120 Minuten

422

FINANZ BERATER AKADEMIE

422

QUICK MEETING

BEI INTERESSENTEN ODER EMPFEHLUNGEN ÜBER 1. MIO. EURO ANLAGESUMME

FINANZ BERATER AKADEMIE

423

2. Phase: Kontakt + Beratungsprozess

Ablauf des Gespräches beim Quick Meeting

1.

Entspannte Atmosphäre,
Tasse Kaffee

2.

Ablauf und Ziel des heutigen Gespräches dem Kunden mitteilen

Mein Ziel ist es, Sie heute besser kennenzulernen, um festzustellen, ob und wie ich Ihnen helfen kann.

3.

Jetzt dem Kunden die folgenden 4 Fragen stellen:

- Was können Sie mir über sich erzählen?
- Wie kann ich Ihnen helfen?
- Haben Sie das Gefühl, dass Sie gerade auf einem guten Weg sind, Ihre finanziellen Ziele zu erreichen?
- Wie soll der nächste Schritt aussehen?

Termin vereinbaren

4.

Wenn der Kunde zu mir passt, ihm den weiteren Ablauf kurz erklären

- Termin zum 1. Beratungsgespräch vereinbaren, auf den persönlichen Beratungsbogen hinweisen.
- Zusendung Terminbestätigungsmail mit einer Checkliste der Unterlagen die zum Termin mitzubringen sind.
- Erklärung des Dienstleistungsangebots und des Honorarmodells.

424

FINANZ BERATER AKADEMIE

424

PRAXISÜBUNG

Quick Meeting

1. Was können Sie mir über sich erzählen?
2. Wie kann ich Ihnen helfen
3. Haben Sie das Gefühl, dass Sie gerade auf einem guten Weg sind, Ihre finanziellen Ziele zu erreichen?
4. Wie soll der nächste Schritt aussehen?

FINANZ BERATER AKADEMIE

425

1. BERATUNGSGESPRÄCH

FÜR KUNDEN UNTER 500.000,-EURO MÖGLICHE ANLAGESUMME

FINANZ BERATER AKADEMIE

426

2. Phase: Kontakt + Beratungsprozess

Ablauf des Beratungsgespräches für Kunden unter 500.000€ Nettohaushaltsvermögen

1.

Kurzes Warm-Up, erstes Kundenerlebnis, Mitarbeiter vorstellen, eigene Geschichte erzählen

2.

Für die Zusendung des Fragebogens bedanken.

3.

Ablauf und Ziel des heutigen Gespräches dem Kunden mitteilen.

Mein Ziel ist es, Sie heute besser kennenzulernen, um festzustellen, ob und wie ich Ihnen helfen kann.

Wir sprechen über Ihre Ziele und schauen uns Ihre Beratungsbögen genauer an. Sie erhalten eine erste Einschätzung zu Ihren vorbereiteten Finanzunterlagen.

Ich stelle Ihnen mein Dienstleistungsangebot und den Beratungsprozess vor und sage Ihnen dann, was ich für Sie tun kann.

Im Anschluss erkläre ich Ihnen das Honorarmodell.

Wenn Sie Ihren Vorteil erkannt haben und mir einen Beratungsauftrag erteilen, starten wir mit der Datenaufnahme, ist das für Sie so in Ordnung?

427

FINANZ BERATER AKADEMIE

427

PRAXISÜBUNG

Mein Ziel ist es, Sie heute besser kennenzulernen, um festzustellen, ob und wie ich Ihnen helfen kann.

Wir sprechen über Ihre Ziele und schauen uns Ihre Beratungsbögen genauer an. Sie erhalten eine erste Einschätzung zu Ihren vorbereiteten Finanzunterlagen.

Ich stelle Ihnen mein Dienstleistungsangebot und den Beratungsprozess vor und sage Ihnen dann, was ich für Sie tun kann.

Im Anschluss erkläre ich Ihnen das Honorarmodell.

Wenn Sie Ihren Vorteil erkannt haben und mir einen Beratungsauftrag erteilen, starten wir mit der Datenaufnahme, ist das für Sie so in Ordnung

Gespräch mit Kunden **unter 500.000,- €** Anlagesumme

FINANZ BERATER AKADEMIE

428

2. Phase: Beratungsprozess

Ablauf des Beratungsgespräches für Kunden unter 500.000€ Nettohaushaltsvermögen

4.

Persönlicher Fragebogen

Tipp:
Antworten des Kunden auf dem Fragebogen, Schreibblock oder PC notieren!

Wir gehen den Fragebogen Punkt für Punkt durch und hinterfragen die eine oder andere Kundenantwort.

Was verstehen Sie genau darunter?

Warum ist das Ihnen so wichtig?

Wie kann ich Ihnen helfen?

Welche Erwartungen haben Sie an mich?

Der Fragebogen ist ein ganz wichtiger Teil im Erstgespräch.

Es hilft eine gute Beziehung zum Kunden aufzubauen. Hier entscheidet sich schon, ob der Kunde uns später einen Beratungsauftrag erteilt.

429

FINANZ BERATER AKADEMIE

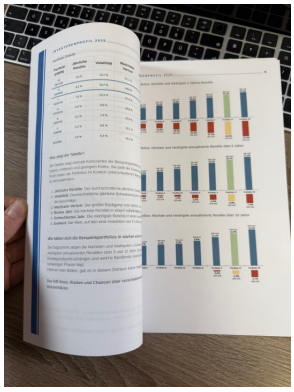
429

2. Phase: Beratungsprozess

Ablauf des Beratungsgespräches für Kunden unter 500.000€ Nettohaushaltsvermögen

4.
Persönlichkeits-und Risikoprofil Fragebogen

Wir gehen die BQ-Auswertung zusammen mit dem Kunden durch



430

FINANZ BERATER AKADEMIE

430

BQ-Analysegespräch

KARL-HEINZ SCHUBKEGEL
...gut beraten investieren.

Investorenprofil 2025
Ihr persönlicher Ergebnisbericht

Kurt Dr.[redacted]
Ihr Berater: Karl-Heinz Schubkegel

Kundendialog vom 24. September 2025
Gültig bis 23. September 2026

INVESTORENPROFIL 2025 2

Ziel und Stil

Ihr Weg zur Geldanlage ist einzigartig, geprägt von Ihren persönlichen Zielen und dem, was Ihnen wirklich wichtig ist. Wenn wir beides verstehen - Ihr Anlageziel und Ihre Werte -, können wir eine Strategie entwickeln, die mit Ihren finanziellen Zielen und persönlichen Prioritäten übereinstimmt. Indem wir Ihre finanziellen Zielsetzungen mit dem verbinden, was Ihnen bei Ihren Entscheidungen wichtig ist, schaffen wir eine Anlagestrategie, die nicht nur zielführend ist, sondern auch persönlich bedeutsam für Sie.

Ihre Anlageziele

Für uns steht Ihr Anlageziel an erster Stelle. Ihr Ziel hat höchste Priorität, und seine Erreichung wird durch das Verstehen Ihrer Persönlichkeit, Werte, Erfahrung, Entscheidungsfindung und Risikopräferenzen wesentlich unterstützt. Durch die Abstimmmung unseres Ansatzes auf Ihren individuellen Stil und Ihre Präferenzen können wir eine optimierte Anlagestrategie entwickeln, die genau auf Sie zugeschnitten ist.

Regelmäßige Entnahmen
Regelmäßige Entnahmen ermöglichen laufende Auszahlungen aus dem bestehenden Vermögen - etwa im Ruhestand. Ob das Vermögen dabei erhalten bleibt oder über die Zeit aufgebraucht wird, hängt von der Planung, den Erträgen und dem Auszahlungsbedarf ab. Geeignet sind Anlagen mit planbaren Auszahlungen und flexibler Verfügbarkeit.

Was Ihnen wichtig ist

Ihre Werte sind wichtig, weil sie Ihre Motivation und Ihr Handeln sowohl im Leben als auch bei Ihren Investitionen bestimmen. Durch Kenntnis Ihrer Werte können Anlagen und Strategien empfohlen werden, die zu dem passen, was Ihnen wichtig ist. So erhalten Sie eine maßgeschneiderte Beratung, die Sie und Ihre Werte widerspiegelt.

Selbstbestimmung & Unabhängigkeit
Sie denken und handeln selbstständig – und auch bei Ihren Anlagen wollen Sie Ihre Ziele und den Weg zu diesen Zielen aktiv bestimmen. Sie sind generell für Neues offen und ziehen in der Regel Ihr eigenes Urteilsvermögen den vorbestimmten Lösungen anderer vor. Bei Anlageentscheidungen legen Sie Wert auf Individualität und die Freiheit, unter Alternativen auswählen zu können.

Sicherheit & Geborgenheit
Ihre Sicherheit ist Ihnen wichtig. Privat wie auch im beruflichen Leben sind Ihnen Stabilität und Vorhersagbarkeit bedeutsame Werte. Sie meiden nach Möglichkeit unangenehme und gar schmerzhafte Veränderungen, insbesondere wenn diese nicht geplant sind und Sie sich nicht bewusst dafür entschieden haben. Ihre Ziele und Ihr Vorgehen in Anlagefragen spiegeln Ihr Ideal eines Lebens in Sicherheit und Geborgenheit wider.

- Kurze Erklärung, warum die Informationen aus den Fragebogen für die anschließende Beratung sehr wichtig sind.
- Über das Anlageziel sprechen, mit Fragetechnik arbeiten.
- Über die Werte sprechen und sie hinterfragen.
  Ich lese diesen Teil laut vor!

FINANZ BERATER AKADEMIE

431

BQ-Analysegespräch

INVESTORENPROFIL 2025 — 3

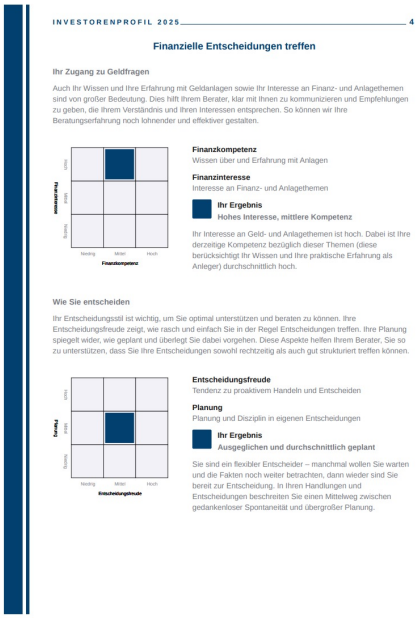
Ihre Anlegerpersönlichkeit

Ihre Persönlichkeit spielt eine entscheidende Rolle bei Ihren Anlageentscheidungen und im täglichen Leben. Sie beeinflusst, was Ihnen wichtig ist, Ihre persönlichen Ziele und wie sie diese verfolgen. Die Beachtung Ihrer Persönlichkeit ermöglicht es Ihrem Berater, effektiver mit Ihnen zu kommunizieren und Ihnen maßgeschneiderte Beratung zu bieten, die auf Ihren persönlichen Stil abgestimmt ist.

Effizienter Manager Effizient, Durchsetzungsfähig	**Enthusiastischer Freigeist** Abenteuerlustig, Spontan	**Tatendurstiger Abenteurer** Unternehmensfreudig, Initiativ	**Praktischer Gesellschaftsmensch** Praktisch, Beschützt
Umsichtiger Wächter Diszipliniert, Verantwortlich	**Selbstbestimmter Denker** Zurückhaltend, Introspektiv	**Introspektiver Weiser** Einsichtsvoll, Aufmerksam	**Zurückhaltender Pragmatiker** Praktisch, In sich gekehrt
Analytischer Wissenschaftler Analytisch, Sorgfältig	**Verlässlicher Realist** Gewissenhaft, Realistisch	**Phantasievoller Künstler** Kreativ, Einfallsreich	**Genügsamer Traditionalist** Spontan, Unstrukturiert

Zurückhaltender Pragmatiker
Sie sind introvertiert, zurückhaltend und bevorzugen vertraute Routinen. Sie neigen dazu, ruhig zu sein, sind weniger kontaktfreudig und fühlen sich in ihrer eigenen Gesellschaft wohler als in großen Gruppen oder gesellschaftlichen Zusammenkünften. Sie mögen unkomplizierte, praktische Lösungen und Ideen und sind eher konservativ, wenn es um Veränderungen geht. Sie bevorzugen etablierte, konventionelle Methoden gegenüber der Anpassung an neue Umstände oder innovativen Ansätzen. Sie schätzen auch konkrete, greifbare Informationen eher als theoretische Konzepte und abstrakte Diskussionen.

Wichtige Eigenschaften
Praktisch, In sich gekehrt, Beständig, Beherrscht, Vorsichtig, Zurückhaltend



INVESTORENPROFIL 2025 — 4

Finanzielle Entscheidungen treffen

Ihr Zugang zu Geldfragen

Auch Ihr Wissen und Ihre Erfahrung mit Geldanlagen sowie Ihr Interesse an Finanz- und Anlagethemen sind von großer Bedeutung. Dies hilft Ihrem Berater, klar mit Ihnen zu kommunizieren und Empfehlungen zu geben, die Ihrem Verständnis und Ihren Interessen entsprechen. So können wir Ihre Beratungserfahrung noch lohnender und effektiver gestalten.

Finanzinteresse: Hoch / Mittel / Gering
Finanzkompetenz: Niedrig / Mittel / Hoch

Finanzkompetenz
Wissen über und Erfahrung mit Anlagen

Finanzinteresse
Interesse an Finanz- und Anlagethemen

Ihr Ergebnis
Hohes Interesse, mittlere Kompetenz

Ihr Interesse an Geld- und Anlagethemen ist hoch. Dabei ist Ihre derzeitige Kompetenz bezüglich dieser Themen (diese berücksichtigt Ihr Wissen und Ihre praktische Erfahrung als Anleger) durchschnittlich hoch.

Wie Sie entscheiden

Ihr Entscheidungsstil ist wichtig, um Sie optimal unterstützen und beraten zu können. Ihre Entscheidungsfreude zeigt, wie rasch und einfach Sie in der Regel Entscheidungen treffen. Ihre Planung spiegelt wider, wie geplant und überlegt Sie dabei vorgehen. Diese Aspekte helfen Ihrem Berater, Sie so zu unterstützen, dass Sie Ihre Entscheidungen sowohl rechtzeitig als auch gut strukturiert treffen können.

Planung: Hoch / Mittel / Gering
Entscheidungsfreude: Niedrig / Mittel / Hoch

Entscheidungsfreude
Tendenz zu proaktivem Handeln und Entscheiden

Planung
Planung und Disziplin in eigenen Entscheidungen

Ihr Ergebnis
Ausgeglichen und durchschnittlich geplant

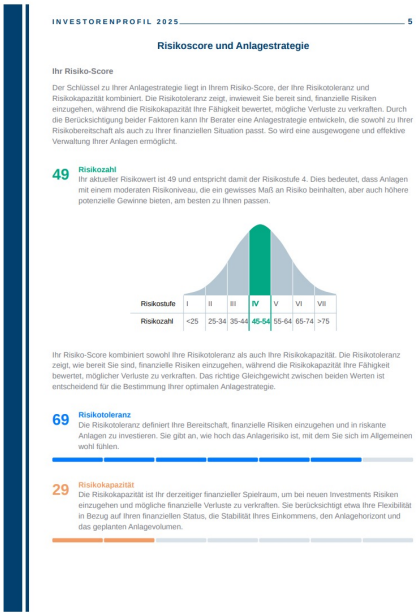
Sie sind ein flexibler Entscheider – manchmal wollen Sie warten und die Fakten noch weiter betrachten, dann wieder sind Sie bereit zur Entscheidung. In Ihren Handlungen und Entscheidungen beschreiten Sie einen Mittelweg zwischen gedankenloser Spontaneität und übergroßer Planung.

- Ich lese jetzt den Persönlichkeitstyp mit allen Eigenschaften vor.
- Dieser Teil gefällt mir am besten, hier öffnen sich die Kunden, fühlen sich geschmeichelt und verstanden – besonders bei Ehepaaren, die ihre Unterschiedlichkeit entdecken.
- Finanzkompetenz und Entscheidungsfreude kurz ansprechen, das Ergebnis hinterfragen!

FINANZ BERATER AKADEMIE

432

BQ-Analysegespräch



INVESTORENPROFIL 2025 — 5

Risikoscore und Anlagestrategie

Ihr Risiko-Score

Der Schlüssel zu Ihrer Anlagestrategie liegt in Ihrem Risiko-Score, der Ihre Risikotoleranz und Risikokapazität kombiniert. Die Risikotoleranz zeigt, inwieweit Sie bereit sind, finanzielle Risiken einzugehen, während die Risikokapazität Ihre Fähigkeit bewertet, mögliche Verluste zu verkraften. Durch die Berücksichtigung beider Faktoren kann Ihr Berater eine Anlagestrategie entwickeln, die sowohl zu Ihrer Risikobereitschaft als auch zu Ihrer finanziellen Situation passt. So wird eine ausgewogene und effektive Verwaltung Ihrer Anlagen ermöglicht.

49 **Risikozahl**
Ihr aktueller Risikowert ist 49 und entspricht damit der Risikostufe 4. Dies bedeutet, dass Anlagen mit einem moderaten Risikoniveau, die ein gewisses Maß an Risiko beinhalten, aber auch höhere potenzielle Gewinne bieten, am besten zu Ihnen passen.

Risikostufe	I	II	III	IV	V	VI	VII
Risikozahl	<25	25-34	35-44	45-54	55-64	65-74	>75

Ihr Risiko-Score kombiniert sowohl Ihre Risikotoleranz als auch Ihre Risikokapazität. Die Risikotoleranz zeigt, wie bereit Sie sind, finanzielle Risiken einzugehen, während die Risikokapazität Ihre Fähigkeit bewertet, mögliche Verluste zu verkraften. Das richtige Gleichgewicht zwischen beiden Werten ist entscheidend für die Bestimmung Ihrer optimalen Anlagestrategie.

69 **Risikotoleranz**
Die Risikotoleranz definiert Ihre Bereitschaft, finanzielle Risiken einzugehen und in riskante Anlagen zu investieren. Sie gibt an, wie hoch das Anlagerisiko ist, mit dem Sie sich im Allgemeinen wohl fühlen.

29 **Risikokapazität**
Die Risikokapazität ist Ihr derzeitiger finanzieller Spielraum, um bei neuen Investments Risiken einzugehen und mögliche finanzielle Verluste zu verkraften. Sie berücksichtigt etwa Ihre Flexibilität in Bezug auf Ihren finanziellen Status, die Stabilität Ihres Einkommens, den Anlagehorizont und das geplanten Anlagevolumen.

INVESTORENPROFIL 2025 — 6

Ihre Anlagestrategie

Diese Tabelle zeigt Musterportfolios und deren Anlagemischung, basierend auf Ihrer Risikotoleranz (blau) und Risikokapazität (orange). Der Portfolio-Fit (grün) gleicht diese Faktoren aus und stellt sicher, dass Ihre Strategie sowohl Ihren Präferenzen als auch Ihrer finanziellen Situation entspricht. Zukünftige Änderungen Ihrer Risikotoleranz oder Risikokapazität können die empfohlene Anlagestrategie beeinflussen.

ERGEBNIS	RISIKOSTUFE	HOHES Risiko	MITTLERES Risiko	NIEDRIGES Risiko
	VII	90%	10%	0%
Toleranz	VI	60%	40%	0%
	V	40%	50%	10%
Portfolio Fit	IV	25%	50%	25%
	III	10%	50%	40%
Kapazität	II	0%	40%	60%
	I	0%	10%	90%

Ihr Anlageziel erreichen

Wir entwickeln für Sie eine maßgeschneiderte Anlagestrategie, die perfekt auf Ihre Risikobereitschaft und finanzielle Situation abgestimmt ist. Durch die Berücksichtigung Ihrer Risikotoleranz und Risikokapazität können wir einen ausgewogenen Plan für Sie erstellen, der Ihnen hilft, Ihre Anlageziele mit Vertrauen und finanzieller Sicherheit zu erreichen.

Regelmäßige Entnahmen
Ihre Risikotoleranz (Stufe 6) übersteigt Ihre Risikokapazität (Stufe 2). Das bedeutet, dass Sie bereit sind, mehr Risiken einzugehen, als Sie in bestimmten Situationen möglicherweise finanziell verkraften können. Daher ist ein weniger risikoreicher Anlageansatz ratsam, als es Ihrer Risikotoleranz alleine entsprechen würde. Dies schützt Ihr Vermögen vor möglichen Verlusten und hilft Ihnen, Ihr Anlageziel Regelmäßige Entnahmen zu verfolgen.

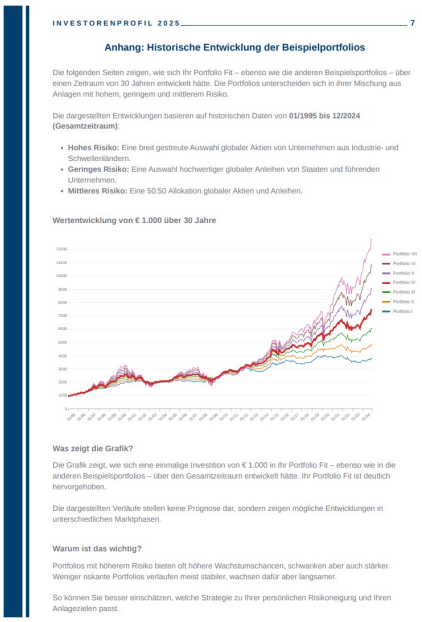
Unsere Beratung bietet Ihnen maßgeschneiderte Strategien, die perfekt auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt sind, und die Sicherheit eines klaren Weges zu Ihren finanziellen Zielen. Wir freuen uns, Sie auf diesem Weg kompetent zu unterstützen und hoffen, dass dieser Bericht Ihnen dabei hilfreich und aufschlussreich ist. Vielen Dank für Ihr Vertrauen. Es ist uns ein Privileg, Sie bei der erfolgreichen Gestaltung Ihrer finanziellen Zukunft zu begleiten.

- Hier erkläre ich die Begrifflichkeiten, Risikozahl 49, Risikotoleranz 69, Risikokapazität 29 und wie sich daraus ein Portfolio zusammensetzt.

FINANZ BERATER AKADEMIE

433

BQ-Analysegespräch



INVESTORENPROFIL 2025 7

Anhang: Historische Entwicklung der Beispielportfolios

Die folgenden Seiten zeigen, wie sich Ihr Portfolio Fit – ebenso wie die anderen Beispielportfolios – über einen Zeitraum von 30 Jahren entwickelt hätte. Die Portfolios unterscheiden sich in ihrer Mischung aus Anlagen mit hohem, geringem und mittlerem Risiko.

Die dargestellten Entwicklungen basieren auf historischen Daten von **01/1995 bis 12/2024 (Gesamtzeitraum)**:

- **Hohes Risiko:** Eine breit gestreute Auswahl globaler Aktien von Unternehmen aus Industrie- und Schwellenländern.
- **Geringes Risiko:** Eine Auswahl hochwertiger globaler Anleihen von Staaten und führenden Unternehmen.
- **Mittleres Risiko:** Eine 50:50 Allokation globaler Aktien und Anleihen.

Wertentwicklung von € 1.000 über 30 Jahre

Was zeigt die Grafik?

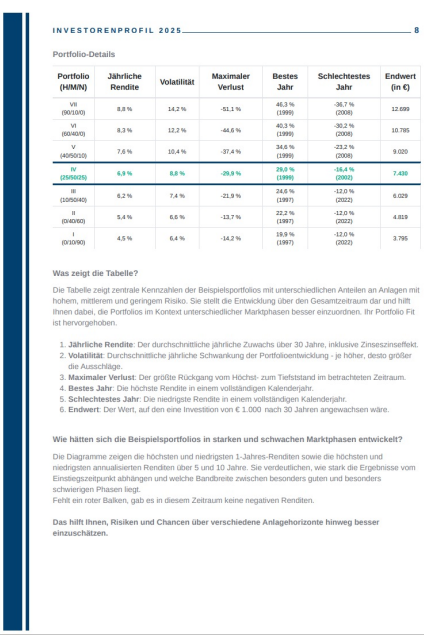
Die Grafik zeigt, wie sich eine einmalige Investition von € 1.000 in Ihr Portfolio Fit – ebenso wie in die anderen Beispielportfolios – über den Gesamtzeitraum entwickelt hätte. Ihr Portfolio Fit ist deutlich hervorgehoben.

Die dargestellten Verläufe stellen keine Prognose dar, sondern zeigen mögliche Entwicklungen in unterschiedlichen Marktphasen.

Warum ist das wichtig?

Portfolios mit höherem Risiko bieten oft höhere Wachstumschancen, schwanken aber auch stärker. Weniger riskante Portfolios verlaufen meist stabiler, wachsen dafür aber langsamer.

So können Sie besser einschätzen, welche Strategie zu Ihrer persönlichen Risikoneigung und Ihren Anlagezielen passt.



INVESTORENPROFIL 2025 8

Portfolio-Details

Portfolio (H/M/N)	Jährliche Rendite	Volatilität	Maximaler Verlust	Bestes Jahr	Schlechtestes Jahr	Endwert (in €)
VII (90/10/0)	8,8 %	14,2 %	-51,1 %	46,3 % (1999)	-36,7 % (2008)	12.699
VI (60/40/0)	8,3 %	12,2 %	-44,6 %	40,3 % (1999)	-30,2 % (2008)	10.795
V (40/50/10)	7,6 %	10,4 %	-37,4 %	34,6 % (1999)	-23,2 % (2008)	9.020
IV (25/50/25)	**6,9 %**	**8,8 %**	**-29,9 %**	**29,0 % (1999)**	**-16,4 % (2002)**	**7.430**
III (10/50/40)	6,2 %	7,4 %	-21,9 %	24,6 % (1997)	-12,0 % (2022)	6.029
II (0/40/60)	5,4 %	6,6 %	-13,7 %	22,2 % (1997)	-12,0 % (2022)	4.819
I (0/10/90)	4,5 %	6,4 %	-14,2 %	19,9 % (1997)	-12,0 % (2022)	3.795

Was zeigt die Tabelle?

Die Tabelle zeigt zentrale Kennzahlen der Beispielsportfolios mit unterschiedlichen Anteilen an Anlagen mit hohem, mittlerem und geringem Risiko. Sie stellt die Entwicklung über den Gesamtzeitraum dar und hilft Ihnen dabei, die Portfolios im Kontext unterschiedlicher Marktphasen besser einzuordnen. Ihr Portfolio Fit ist hervorgehoben.

1. **Jährliche Rendite**: Der durchschnittliche jährliche Zuwachs über 30 Jahre, inklusive Zinseszinseffekt.
2. **Volatilität**: Durchschnittliche jährliche Schwankung der Portfolioentwicklung - je höher, desto größer die Ausschläge.
3. **Maximaler Verlust**: Der größte Rückgang vom Höchst- zum Tiefststand im betrachteten Zeitraum.
4. **Bestes Jahr**: Die höchste Rendite in einem vollständigen Kalenderjahr.
5. **Schlechtestes Jahr**: Die niedrigste Rendite in einem vollständigen Kalenderjahr.
6. **Endwert**: Der Wert, auf den eine Investition von € 1.000 nach 30 Jahren angewachsen wäre.

Wie hätten sich die Beispielsportfolios in starken und schwachen Marktphasen entwickelt?

Die Diagramme zeigen die höchsten und niedrigsten 1-Jahres-Renditen sowie die höchsten und niedrigsten annualisierten Renditen über 5 und 10 Jahre. Sie verdeutlichen, wie stark die Ergebnisse vom Einstiegszeitpunkt abhängen und welche Bandbreite zwischen besonders guten und besonders schwierigen Phasen liegt.
Fehlt ein roter Balken, gab es in diesem Zeitraum keine negativen Renditen.

Das hilft Ihnen, Risiken und Chancen über verschiedene Anlagehorizonte hinweg besser einzuschätzen.

- Auf diesen beiden Seiten erkläre ich was Rendite mit Risiko zu tun hat und dass es völlig normal ist, dass Kapitalmärkte schwanken.
- Mir ist hier wichtig, dass der Kunde versteht, dass seine Kapitalanlage kurzfristig auch mal 30% verlieren kann. Ich stelle sicher, dass der Kunde dann nicht die Nerven verliert und konstant investiert bleibt.

FINANZ BERATER AKADEMIE

434

PERSÖNLICHER BERATUNGSBOGEN

FINANZ BERATER AKADEMIE

435

FINANZ BERATER AKADEMIE

Beratungsunterlage

Persönlicher Beratungsbogen

von Max Muster

PB_Sie_02_25042022 1/7

Der Persönliche Beratungsbogen sollte auf meine Zielgruppe angepasst werden.

FINANZ BERATER AKADEMIE

436

FINANZ BERATER AKADEMIE

Schriftliche Einwilligung gemäß Datenschutz

Die im Fragebogen angegebenen personenbezogenen Daten dienen allein zum Zwecke der Durchführung der Beratungsdienstleistung und werden auf Grundlage gesetzlicher Berechtigungen erhoben.
Für jede darüberhinausgehende Nutzung der personenbezogenen Daten und die Erhebung zusätzlicher Informationen bedarf es der Einwilligung des Betroffenen.
Bitte beachten Sie folgende Definition: Vertragspartner sind nach DSGVO Auftragsverarbeitungs-Vertragspartner und werden nachfolgend AV-Vertragspartner genannt. Die aktuelle Liste der AV-Vertragspartner ist unter _____ zu finden.

Einwilligung in die Datennutzung zu weiteren Zwecken
Wenn Sie mit den folgenden Nutzungszwecken einverstanden sind, kreuzen Sie diese bitte entsprechend an.
Falls Sie keine Einwilligung geben, ist eine Finanzanalyse und Anlageempfehlung leider nicht möglich.

Ich willige ein, dass _____ meine Angaben in diesem Fragebogen zum Zweck der Analyse und detaillierten und persönlichen Finanzberatung/Anlageberatung verwenden darf.
Die Daten werden vertraulich behandelt und nicht an Dritte weitergeleitet.
Ferner willige ich ein, dass bei einer Auftragserteilung Unterlagen (siehe Checkliste) von mir im Rahmen der persönlichen Finanzberatung/Anlageberatung vom Berater (elektronisch) verarbeitet werden dürfen. Dies umfasst die Digitalisierung der Unterlagen und/oder die temporäre Mitnahme der Unterlagen zur Erarbeitung eines Finanzkonzepts. Im Rahmen der Erarbeitung des Finanzkonzepts wird Software der AV-Vertragspartner eingesetzt.

Ich willige ein, dass mir _____ per E-Mail Informationen und Angebote im Rahmen der Finanzberatung übersenden darf.

Bei einer Online-Beratung willige ich ein, dass mir _____ informationen und Angebote im Rahmen der Finanzberatung über den gewählten Online-Kanal (z.B. smart MSC) darstellen darf.

Rechte des Betroffenen: Auskunft, Berichtigung, Löschung und Sperrung, Widerspruchsrecht
Sie sind gemäß § 15 DSGVO jederzeit berechtigt, gegenüber _____ eine umfangreiche Auskunftserteilung zu den zu Ihrer Person gespeicherten Daten zu ersuchen. Gemäß § 17 DSGVO können Sie jederzeit gegenüber _____ die Berichtigung, Löschung und Sperrung einzelner personenbezogener Daten verlangen. Darüber hinaus können Sie jederzeit ohne Angabe von Gründen von Ihrem Widerspruchsrecht Gebrauch machen und die erteilte Einwilligungserklärung mit Wirkung für die Zukunft abändern oder gänzlich widerrufen. Sie können den Widerruf entweder postalisch, per E-Mail an oder per Post an den Vertragspartner übermitteln. Es entstehen Ihnen dabei keine anderen Kosten als die Portokosten bzw. die Übermittlungskosten nach den bestehenden Basistarifen.

Musterstadt 01.01.2020	Max Muster	
Ort, Datum	Name	Unterschrift

PB_Sie_02_25042022 2/7

FINANZ BERATER AKADEMIE

Fragebogen

Der erste Schritt in der Finanzberatung ist, Sie und Ihre finanziellen Ziele kennenzulernen. Dieser Fragebogen soll dazu dienen, unser Beratungsgespräch so vorzubereiten, dass der Beratungsprozess von Beginn an effektiv und zielführend gestaltet werden kann.
(Alle Daten werden streng vertraulich behandelt.)

1. Welchen Beratungsansatz bevorzugen Sie? Bitte priorisieren Sie von 1 (sehr wichtig) bis 4 (am wenigsten wichtig)	
Zeitsparender und ergebnisorientierter Beratungsansatz – der Berater kommt ohne zu viel Smalltalk auf den Punkt und lässt mir die Option aus verschiedenen Anlagemöglichkeiten selbst auszuwählen.	1
Einen offenen, kommunikativen und fröhlichen Beratungsansatz, der mir Raum gibt ausführlich über meine Anliegen zu reden. Die Beziehung zu meinem Berater und die persönliche Ebene sind mir sehr wichtig.	2
Ein harmonisches, herzliches und aufrichtiges Gespräch, in dem der Mensch im Mittelpunkt steht und der Berater Schritt für Schritt geduldig die Anlagestrategie und die Abläufe erklärt.	3
Eine gewissenhafte, analytisch und qualitativ hochwertige, genaue Beratung. Zahlen, Daten und Fakten werden objektiv und detailliert erläutert. Ich lege Wert auf hohe Qualität und große Kompetenz bei meinem Berater.	4

2. Fragen zur Finanzberatung	
Was ist der Hauptgrund für Ihren Beratungswunsch?	Anlage von Barvermögen
Was ist Ihnen in Beziehung zu Ihrem Finanzberater wichtig?	Vertrauen , Sicherheit
Welche Sorgen, Bedürfnisse und Gefühle kommen Ihnen in den Sinn, wenn Sie an Ihr Geld denken?	Verlustangst durch Risiko und Inflation

Wie zufrieden sind Sie mit der aktuellen Strukturierung Ihres Vermögens und dessen Wertentwicklung auf einer Skala von 1-10	4

PB_Sie_02_25042022 3/7

D
I
S
G

FINANZ BERATER AKADEMIE

437

FINANZ BERATER AKADEMIE

3. Bitte kreuzen Sie Ihre wichtigsten Anlageziele an	
Vermögenserhalt und/oder Verwaltung meines Vermögens	☒
Vermögenswachstum	☐
Vermögensübertragung an die nächste Generation	☐
Steuern optimieren	☐
Geldanlage für einen gemeinnützigen Zweck z.B. Stiftung	☐
Altersvorsorge	☐
Regelmäßige Entnahmen aus meinem Vermögen tätigen	☐

4. Was ist Ihnen am wichtigsten, wenn Sie an Ihre Ziele und Ihr Geld denken?	Priorität
Abzahlung meiner Immobilie	1
Kleines Polster für Rücklage	2
Investition in wertsteigernde Dinge	3
	4

5. Fragen zu Ihren Prioritäten			
Was sind Ihre finanziellen, kurzfristigen Ziele?			
Ziele, kurzfristig (weniger als 10 Jahre)	Zeitrahmen	Priorität	Kapitalbedarf
Anschaffung Garage	3 Monate	1	20.000,-
Anschaffung Oldtimer	6 Monate	2	30.000,-
Sondertilgung Immobilie	5 Monate	3	7.500,-

PB_Sie_02_25042022 4/7

FINANZ BERATER AKADEMIE

5. Fragen zu Ihren Prioritäten			
Was sind Ihre finanziellen, langfristigen Ziele?			
Ziele, langfristig (mehr als 10 Jahre)	Zeitrahmen	Priorität	Kapitalbedarf
Abzahlung der ETW	10 Jahre	1	75.000,-
		2	
		3	

6. Wie hoch schätzen Sie Ihr liquides Haushaltsnettovermögen? (Bargeld, Bankkonten, Depots, Versicherungen usw.)

- ☐ < 50.000 €
- ☐ 50.000 € - 100.000 €
- ☒ 100.000 € - 250.000 €
- ☐ 250.000 € - 500.000 €
- ☐ 500.000 € - 1 Mio. €
- ☐ 1 Mio. € - 3 Mio. €
- ☐ 3 Mio. € - 5 Mio. €
- ☐ 5 Mio. € - 10 Mio. €
- ☐ > 10 Mio. €

7. Wie hoch schätzen Sie Ihr illiquides Haushaltsnettovermögen? (Immobilien, Beteiligungen, sonstige Sachwerte)

- ☐ < 100.000 €
- ☒ 100.000 € - 500.000 €
- ☐ 500.000 € - 1.Mio. €
- ☐ 1 Mio. € - 3 Mio. €
- ☐ 3 Mio. € - 5 Mio. €
- ☐ 5 Mio. € - 10 Mio. €
- ☐ > 10 Mio. €

PB_Sie_02_25042022 5/7

FINANZ BERATER AKADEMIE

438

FINANZ BERATER AKADEMIE

9. Fragen zu Lebensstandard und Budget		
Welchen monatlichen Betrag benötigen Sie, um Ihren Lebensstandard zu bestreiten?	4.500,-	€
Welchen Betrag können Sie jeden Monat zusätzlich zu Ihren bisherigen Sparverträgen sparen, um Ihre Ziele zu erreichen, falls dies nötig wäre?	500,-	€

10. Fragen zum Ruhestand (wenn zutreffend)		
Was ist Ihr gewünschtes Renteneintrittsalter?	65	
Wie hoch ist Ihre gewünschte monatliche Rentenhöhe (Kaufkraft heute)?	3.500,-	€

11. Bitte kreuzen Sie Ihre Wünsche an	
Finanzcoaching, fachmännische Begleitung in Geldangelegenheiten	☒
Meine Geldanlage verstehen	☒
Beratung in Erbschaftsangelegenheiten	☐
Eine zweite unabhängige Meinung zu meinen Vermögensanlagen	☒
Mein Geld vor Inflation und Verlust schützen	☒
Vermittlung in finanziellen Familienangelegenheiten	☐
Fachmännischer Rat/ Steuerberater/ Anwalt/ Notar	☐
Überprüfung bestehender Kapitalanlagen und Versicherungen auf Kosten, Rentabilität und Sicherheit	☐

PB_Sie_02_25042022 6/7

FINANZ BERATER AKADEMIE

12. Was ist Ihnen persönlich wichtig?	Ja	Nein
Ihr vorrangiger Fokus liegt auf der Vorsorge für Ihre Familie.	☒	☐
Sie suchen die persönliche Freiheit, die Geld Ihnen ermöglicht.	☐	☒
Sie möchten Sich eigentlich gar nicht um Ihre Finanzen kümmern und suchen einen Berater Ihres Vertrauens.	☒	☐
Vertraulichkeit ist Ihr oberstes Anliegen, die Einhaltung Ihrer Privatsphäre steht vor Ihren finanziellen Anliegen.	☐	☒
Sie kontrollieren gerne Ihre Finanzanlagen und möchten die Kapitalanlage genau verstehen.	☐	☒
Prestige und Status sind Ihnen sehr wichtig, Geld kann Ihnen dies ermöglichen.	☐	☒
Sie konzentrieren sich auf die Vergrößerung Ihrer Portfolios, Sie tendieren dazu, sehr sparsam zu leben.	☐	☒
Sie konzentrieren sich auf innovative Produkte und Dienstleistungen, Sie würden auch mit Robo-Advisors Ihr Geld anlegen.	☐	☒
Sie zeigen eine hohe Risikobereitschaft, Sie genießen die Investments wegen der Aufregung.	☐	☒
Sie tendieren dazu, Ihr Geld auszugeben, sparen gehört nicht zu Ihrer Leidenschaft.	☐	☒

13. Anmerkungen, die für unser Gespräch noch wichtig sind
Was kostet eine Honorarberatung?

PB_Sie_02_25042022 7/7

Familienvorstand
Unabhängige
Phobiker
Anonyme
Mogule
VIP`s
Sammler
Innovatoren
Spieler
Konsumer

FINANZ BERATER AKADEMIE

439

Beratungsbögen

Neukunden

Persönlicher Beratungsbogen

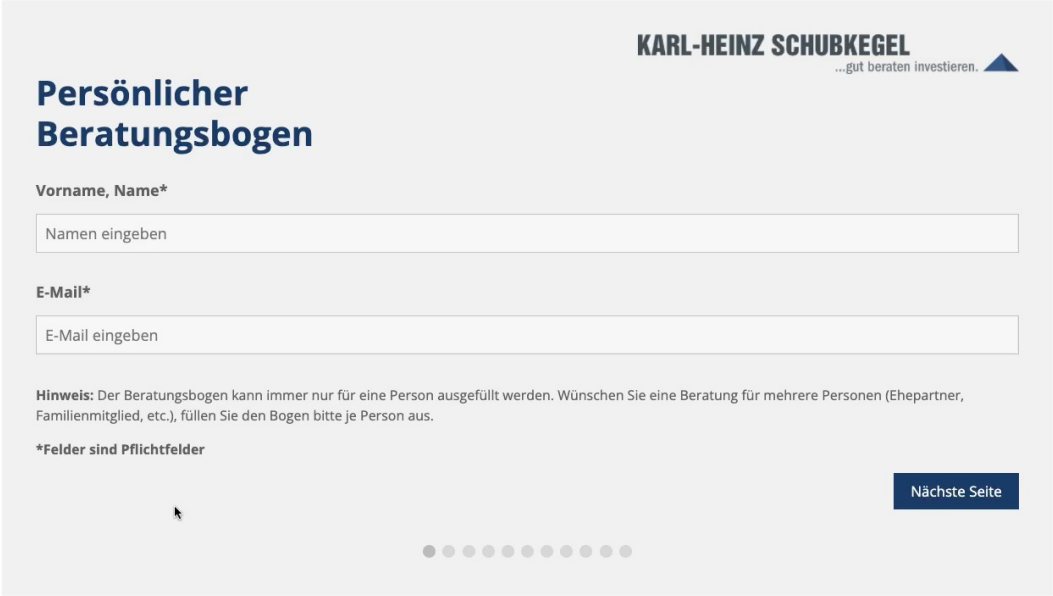
Bestandskunden

Persönlicher Strategie-und Feedbackbogen

jetzt auch online

FINANZ BERATER AKADEMIE

440



441

441

Zielorientierte Kommunikation

In einer Minute auf den Punkt gebracht

Was für Sie von Bedeutung ist

Unterstützung & Schutz für die Familie	Genießen & Bewahren des Lebensstandards	Zukunftsplanung	Finanzielles Wohlbefinden schaffen	Ein Vermächtnis aufbauen
Unterstützung der Kinder	Nötiges Einkommen	Klärung der Vision	Aufbau und Schutz von Vermögen	Testamente und Vollmachten
Hilfe für Eltern	Freizeitplanung	Gesundheitliche Herausforderungen	Regelmäßiges Einkommen	Schenkung und Vermögensübertragung
Ausbildungsfinanzierung	Persönliche Gesundheit	Veränderungen managen	Steuerlast minimieren	Nachlass für wohltätige Zwecke
Planung des Übergangs in den Ruhestand	Schutz von Vermögen und Geschäft	Genießen des Lebensstandards	Freiheit und Unabhängigkeit	Lebendiges Erbe

Der Kunde umkreist die Dinge die für ihn wichtig sind !

Caroline Bell

442

FINANZ BERATER AKADEMIE

442

Was für Sie von Bedeutung ist

Unterstützung & Schutz für die Familie	Genießen & Bewahren des Lebensstandards	Zukunftsplanung	Finanzielles Wohlbefinden schaffen	Ein Vermächtnis aufbauen
Unterstützung der Kinder	Nötiges Einkommen	Klärung der Vision	Aufbau und Schutz von Vermögen	Testamente und Vollmachten
Hilfe für Eltern	Freizeitplanung	Gesundheitliche Herausforderungen	Regelmäßiges Einkommen	Schenkung und Vermögensübertragung
Ausbildungsfinanzierung	Persönliche Gesundheit	Veränderungen managen	Steuerlast minimieren	Nachlass für wohltätige Zwecke
Planung des Übergangs in den Ruhestand	Schutz von Vermögen und Geschäft	Genießen des Lebensstandards	Freiheit und Unabhängigkeit	Lebendiges Erbe

443

FINANZ BERATER AKADEMIE

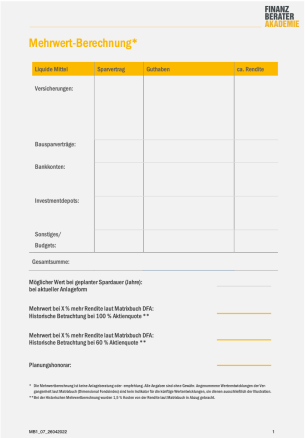
443

2. Phase: Beratungsprozess/ Mehrwertberechnung

Ablauf des Beratungsgespräches für Kunden unter 500.000€ Nettohaushaltsvermögen

5.

Finanz-unterlagen anschauen



FINANZ BERATER AKADEMIE

Mehrwert-Berechnung*

Liquide Mittel	Sparvertrag	Guthaben	ca. Rendite
Versicherungen:			
Bausparverträge:			
Bankkonten:			
Investmentdepots:			
Sonstiges/ Budgets:			
Gesamtsumme:			

Möglicher Wert bei geplanter Spardauer (Jahre): bei aktueller Anlageform

Mehrwert bei X % mehr Rendite laut Matrixbuch DFA: Historische Betrachtung bei 100 % Aktienquote **

Mehrwert bei X % mehr Rendite laut Matrixbuch DFA: Historische Betrachtung bei 60 % Aktienquote **

Planungshonorar:

* Die Mehrwertberechnung ist keine Anlageberatung oder -empfehlung. Alle dargelegten und ohne Gewähr. Angenommener Wertentwicklungen der Vergangenheit laut Matrixbuch (Dimensional Fondsinfos) sind kein Indikator für die künftige Wertentwicklungen, ein Ertrag ausschließlich der Illustration.
** Bei der Historischen Mehrwertberechnung wurden 1,5 % Rendite von der Rendite laut Matrixbuch in Abzug gebracht.

MWT_07_20042022 1

444

Kurz die Kapitalversicherungen prüfen und dem Kunden zeigen, wie sich Jahr für Jahr die Ablaufleistung reduziert.

Depots anschauen und kurze Einschätzung geben.

Auf Fondskosten hinweisen, keine Rendite Diskussionen eingehen.

Kontostände abfragen (Giro, Tagesgeld).

Mehrwertberechnung durchführen.

Kunden loben, wenn er eine gute Anlage getätigt hat.

FINANZ BERATER AKADEMIE

444

2. Phase: Beratungsprozess/ Finanzanlagencheck

Ablauf des Beratungsgespräches für Kunden unter 500.000€ Nettohaushaltsvermögen

5.

Finanz-unterlagen anschauen

FINANZ BERATER AKADEMIE

Finanzanlagencheck

Liquide Mittel	Sparbeitrag	Guthaben / Rückkaufwert	Einschätzung ☺ / ☹
Versicherungen:			
Bausparverträge:			
Bankkonten:			
Investmentdepots:			
Sonstiges/ Budgets:			
Gesamtsumme:			

FAZ_02_20042022 1/1

445

Der Finanzanlagencheck kann optional zur Mehrwertberechnung durchgeführt werden.

Ist abhängig von Berater und Kundentyp!

FINANZ BERATER AKADEMIE

445

Jetzt nach Möglichkeit die Sitzordnung wechseln

Zu Beginn des Gespräches

Berater

Kunde

Finanzanlagencheck/ Datenaufnahme

Laptop

Berater Kunde

Alle Eingaben am Laptop werden vom Kunden eingegeben, wenn er es mag !

446

FINANZ BERATER AKADEMIE

446

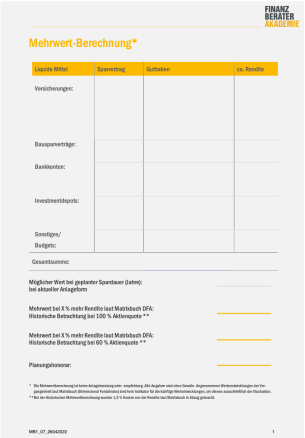
447

2. Phase: Beratungsprozess/ Mehrwertberechnung

Ablauf des Beratungsgespräches für Kunden unter 500.000€ Nettohaushaltsvermögen

5.

Finanz-unterlagen anschauen



FINANZ BERATER AKADEMIE

Mehrwert-Berechnung*

Liquide Mittel	Sparvertrag	Guthaben	ca. Rendite
Versicherungen:			
Bausparverträge:			
Bankkonten:			
Investmentdepots:			
Sonstiges/ Budgets:			
Gesamtsumme:			

Möglicher Wert bei geplanter Spardauer (Jahre): bei aktueller Anlageform

Mehrwert bei X % mehr Rendite laut Matrixbuch DFA: Historische Betrachtung bei 100 % Aktienquote **

Mehrwert bei X % mehr Rendite laut Matrixbuch DFA: Historische Betrachtung bei 60 % Aktienquote **

Planungshonorar:

* Die Mehrwertberechnung ist keine Anlageberatung oder -empfehlung. Alle Angaben sind ohne Gewähr. Angenommene Wertentwicklungen der Vergangenheit laut Matrixbuch (Dimensional Fondsindex) sind kein Indikator für die künftige Wertentwicklungen, sie dienen ausschließlich der Illustration.
**Bei der Historischen Mehrwertberechnung wurden 1,5 % Kosten von der Rendite laut Matrixbuch in Abzug gebracht.

MB1_07_26042022 1

448

Kurz die Kapitalversicherungen prüfen und dem Kunden zeigen, wie sich Jahr für Jahr die Ablaufleistung reduziert.

Depots anschauen und kurze Einschätzung geben.

Auf Fondskosten hinweisen, keine Rendite Diskussionen eingehen.

Kontostände abfragen (Giro, Tagesgeld).

Mehrwertberechnung durchführen.

Kunden loben, wenn er eine gute Anlage getätigt hat.

FINANZ BERATER AKADEMIE

448

FINANZ BERATER AKADEMIE

Mehrwert-Berechnung*

Liquide Mittel	Sparvertrag	Guthaben	ca. Rendite
Versicherungen:			
Bausparverträge:			
Bankkonten:			
Investmentdepots:			
Sonstiges/ Budgets:			
Gesamtsumme:			

Möglicher Wert bei geplanter Spardauer (Jahre): bei aktueller Anlageform

Mehrwert bei X % mehr Rendite laut Matrixbuch DFA: Historische Betrachtung bei 100 % Aktienquote **

Mehrwert bei X % mehr Rendite laut Matrixbuch DFA: Historische Betrachtung bei 60 % Aktienquote **

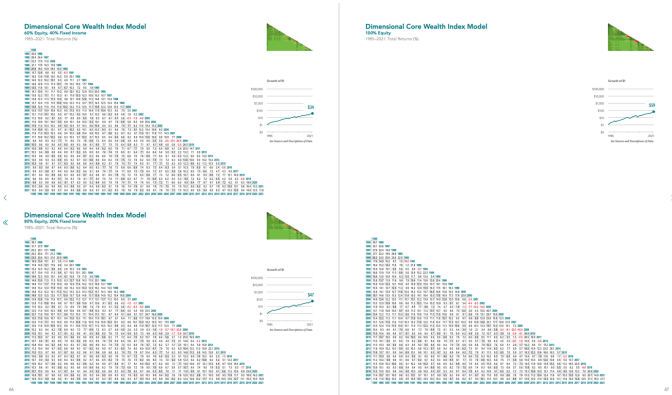
Planungshonorar:

* Die Mehrwertberechnung ist keine Anlageberatung oder -empfehlung. Alle Angaben sind ohne Gewähr. Angenommene Wertentwicklungen der Vergangenheit laut Matrixbuch (Dimensional Fondsindex) sind kein Indikator für die künftige Wertentwicklungen, sie dienen ausschließlich der Illustration.
**Bei der Historischen Mehrwertberechnung wurden 1,5 % Kosten von der Rendite laut Matrixbuch in Abzug gebracht.

MB1_07_26042022 1

449

Dimensional Matrix-Buch



Software: Zinsen-berechnen.de

FINANZ BERATER AKADEMIE

449

Laptop vorbereiten

Programme für die Taskleiste

- Kundenpräsentation
- https://www.comdirect.de
- CRM-Tool zur Datenaufnahme
- Zinsen-berechnen.de

Finanzanlagencheck/ Datenaufnahme

Berater Kunde

Alle Eingaben am Laptop werden vom Kunden eingegeben, wenn er es mag !

450

FINANZ BERATER AKADEMIE

450

Praxisübung: Finanzanlagencheck

- ✓ Sitzordnung wechseln
- ✓ Kunde sitzt vor dem Laptop, neben ihm liegt das Blatt Finanzanlagencheck
- ✓ Auf dem Laptop sind die benötigten Programm geöffnet bzw. in der Taskleiste hinterlegt
- ✓ Der Finanzordner des Kunden liegt vor dem Berater

Der Berater erfragt alle liquiden Mittel (Rück-kaufswerte, Kontostände, Depotwerte usw.) ✓

Der Berater sagt dem Kunden, welche Werte er in das Formular Finanzanlagencheck eintragen soll ✓

Der Kunde erstellt sich selbst seine Vermögensaufstellung ✓

Der Berater gibt keine Rendite-Einschätzungen ✓

451

FINANZ BERATER AKADEMIE

451

2. Phase: Beratungsprozess

Ablauf des Beratungsgespräches für Kunden unter 500.000€ Nettohaushaltsvermögen

6.

Vorstellung des Beratungsprozesses und des Dienstleistungsangebots

Die vorbereitete Kundenpräsentation durchgehen und Punkt für Punkt erklären. Die geführte Präsentation führt dazu, eine klare Struktur im Gespräch einzuhalten, nicht zu viel zu reden und wichtige Informationen nicht zu vergessen.

Während der Präsentation wird die Honorarnote und das Dienstleistungsangebot genau erklärt und dem Kunden auf 120g Papier ausgehändigt.

Bei der Erklärung der Honorarnote dem Kunden kurz das vorbereitete Strategie-dokument zeigen.

Das Honorar wird dann dem überschlägigen Mehrwert meiner Dienstleistung und der Anlagestrategie gegenübergestellt.

452

FINANZ BERATER AKADEMIE

452

DIE KUNDENPRÄSENTATION

FINANZ BERATER AKADEMIE

453

VORSTELLUNG BERATUNGSPROZESS

FÜR MECHTHILD MUSTERFRAU

KARL-HEINZ SCHUBKEGEL
...gut beraten investieren.

454

Ziele unserer Zusammenarbeit

Entwicklung

... eines Finanzkonzepts, das zu Ihren Lebenszielen passt.

Realisierung

... Ihres Finanzkonzepts auf Grundlage wissenschaftlicher, universitärer Forschung.

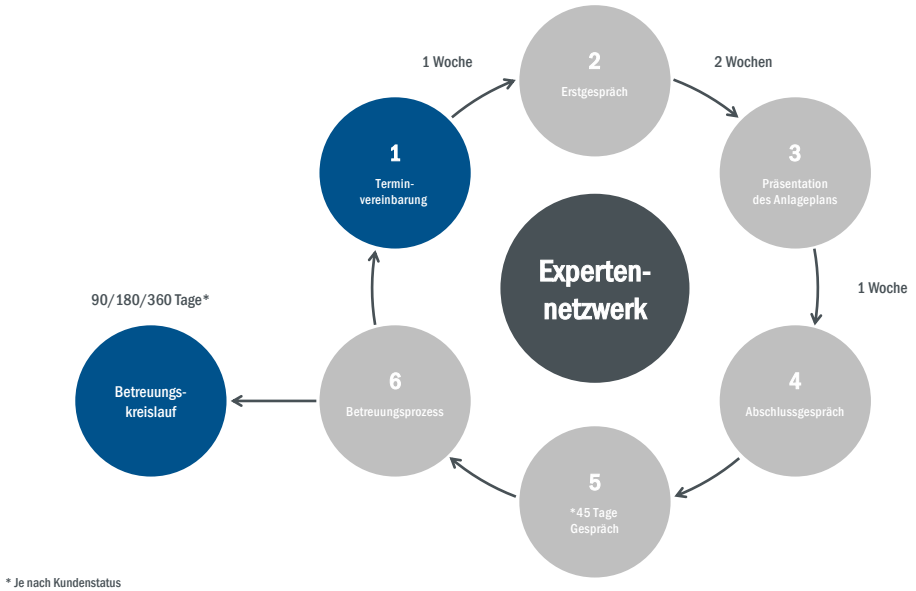
Schutz

... Ihres Finanzkonzepts durch ein diszipliniertes und strukturiertes Vorgehen.

455

KARL-HEINZ SCHUBKEGEL
...gut beraten investieren.

455



* Je nach Kundenstatus

456

KARL-HEINZ SCHUBKEGEL
...gut beraten investieren.

456

Beratungsprozess

Information	Erstberatung	Laufende Beratung
Meine Geldanlage verstehen	Ermittlung des Risiko-und Persönlichkeitsprofil	45-Tage-Anlagemeeting
Persönlicher Fragebogen	Finanzplan Schriftliche Ausarbeitung	Persönliche Jahrestreffen Zielverfolgung Fortschrittsplanung Verwaltung des Anlageportfolios Strategiedokument
Persönliches Erstgespräch	Präsentationsmeeting	
Finanzanlagen-Check mit Mehrwertberechnung	Auftragsumsetzung	Finanz App / Finance Cloud
kostenfrei	**Planungshonorar**	**Betreuungshonorar**

457

KARL-HEINZ SCHUBKEGEL
...gut beraten investieren.

457

Beratungsleistungen im Überblick

Vermögensmanagement

- Asset Allokation
- Portfolio Betreuung
- Rebalancierung
- Depotberichte
- Fortschrittskontrolle
- Multibanking
- Emotionscoaching
- Risikomanagement

Ruhestandsplanung

- Vermögensschutz
- Erben und Schenken
- Vermögenserweiterung
- Finanzplanung
- Auszahlpläne
- Vermögensübertragung
- Vollmachten
- Steuerplanung
- Testamente

Liquiditätssteuerung

- ZOGA-Strategie
- Aktive Steuerung der Zahlungsströme
- Konten und Depotplanung
- 3 Topf Strategie

Die obige Auflistung stellt eine exemplarische Übersicht der Beratungsfelder dar und der Themen, um die sich eine typische Beratung drehen kann. Es handelt sich dabei um keine vollständige Auflistung aller Strategien und nicht alle Bereiche werden in Ihrer persönlichen Situation und bezogen auf Ihre Ziele zur Anwendung kommen.

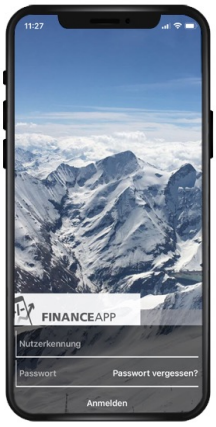
458

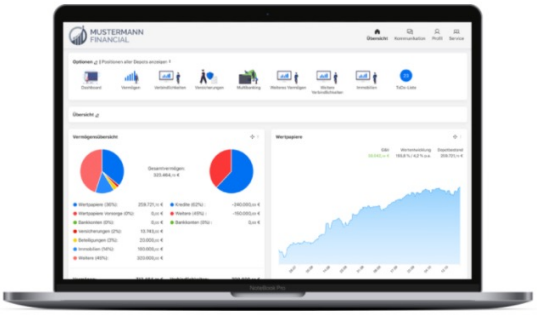
KARL-HEINZ SCHUBKEGEL
...gut beraten investieren.

458

FinanceApp

Ihr mobiler Finanzmanager





FinanceCloud

Finanzmanagement simple, sicher, schnell

459

KARL-HEINZ SCHUBKEGEL
...gut beraten investieren.

459

Fortschritts-kontrolle

Kontrolle Ihres Fortschritts

KARL-HEINZ SCHUBKEGEL
...gut beraten investieren.

Historische Vermögensentwicklung von Max Muster

(alle Werte sind ohne Gewähr, vor Steuer und ausgewiesen in Euro)

Anlage	Anlageart	aktuell Mär 19	aktuell Mär 19	Mai 20	Mai 20	Mai 21	Mai 21	Mai 22	Mai 22
Immobilien & Sachwerte		Verkehrswert	Mieteinnahme	Verkehrswert	Mieteinnahme	Verkehrswert	Mieteinnahme	Verkehrswert	Mieteinnahme
DHH	Immobilie (eigengenutzt)	400.000,00 €	- €						
ETW	Immobilie (vermietet)	180.000,00 €	800,00 €						
Summe		580.000,00 €	800,00 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Gesetzliche Rente			Rente						
Deutsche Rentenversicheumg Er	Gesetzliche Rente		1.980,00 €						
Summe			1.980,00 €						
Versicherungen		Kapital	Rente	Kapital	Rente	Kapital	Rente	Kapital	Rente
Die Stuttgarter Vers.-Nr. ...	Direktversiherung Index		150,00 €						
Die Stuttgarter Vers.-Nr. ...	Flex Rente	65.300,00 €							
Summe		65.300,00 €	150,00 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Sparverträge Kinder		Kapital	Sparplan						
FFB Depot	Sparplan	5.600,00 €	150,00 €						
Summe		5.600,00 €							
Konten		Kapital	Sparplan						
Sparkasse Oberhessen	Tagesgeld	8.826,00 €							
Sparkasse Oberhessen	Giro	1.000,00 €							
Apo Bank	Geschäftskonto Rücklage	74.759,00 €							
Summe		84.585,00 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Depot		Guthaben	Sparplan						
Comdirect	Aktiendepot	4.406,36 €	200,00 €						
Summe		4.406,36 €	200,00 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Kredite		Restschuld	Rate						
Sparkasse Oberhessen Nr.		31.356,00 €	271,00 €						
Sparkasse Oberhessen Nr.	KfW	50.427,00 €	363,92 €						
WI Bank Frankfurt Nr.		29.239,82 €	68,00 €						
Sparkasse Oberhessen Nr.		88.804,00 €	773,00 €						
Summe		199.826,82 €	1.475,92 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Gesamtvermögen		534.464,54 €	2.130,00 €	0	0	0	0	0	0
Gesamtvermögen ohne Immobilie		154.291,36 €							

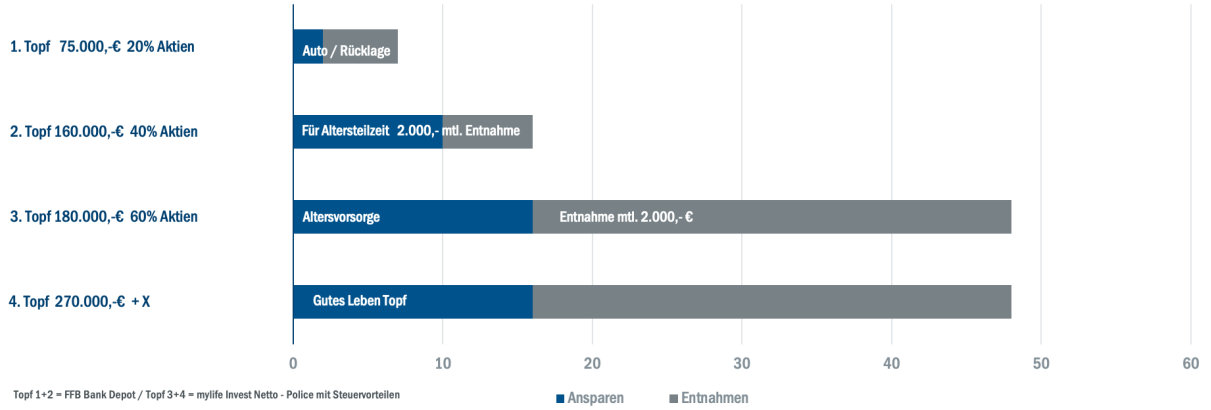
460

KARL-HEINZ SCHUBKEGEL
...gut beraten investieren.

460

4 Topf ZOGA-Strategie von Max Muster

Plan bis zum 95. Lebensjahr



Topf 1+2 = FFB Bank Depot / Topf 3+4 = mylife Invest Netto - Police mit Steuervorteilen

Die Darstellung dient nur zur Illustration, alle Zahlenwerte und Laufzeiten sind ohne Gewähr !

KARL-HEINZ SCHUBKEGEL
...gut beraten investieren.

461

Dienstleistungsumfang

Dienstleistungsumfang

KARL-HEINZ SCHUBKEGEL
...gut beraten investieren.

Kundenstatus	Bronze*	Silber**	Gold**	Platin**
Anlagesumme*	bis 100.000 €	ab 100.000 €	ab 500.000,-€	ab 1 Mio.
Kostenfreie Erstberatung ca. 90 Min.	✓	✓	✓	✓
Vortragsvideo zur Finanzbildung	✓	✓	✓	✓
FinaMetrica Risikoeinstufung	✓	✓	✓	✓
Finance App	✓	✓	✓	✓
Direktbetreuung von Karl-Heinz Schubkegel		✓	✓	✓
1 x persönliches Treffen zur Depotbesprechung p.a.		✓	✓	✓
45-Tage-Betreuungsmeeting		✓	✓	✓
Strategie- und Feedback Onlinebogen		✓	✓	✓
2 x persönliches Treffen zur Depotbesprechung p.a.			✓	✓
Honorarfreie Unterstützung bei Bankgesprächen			✓	✓
2 Std. freies Zeitkontingent mit Spezialisten aus dem Expertennetzwerk			✓	✓
Honorarfreie Prüfung der privaten Krankenversichung			✓	✓
3 x persönliches Treffen zur Depotbesprechung p.a.				✓
1 x persönliche Event-Einladung				✓
3 Std. freies Zeitkontingent mit Spezialisten aus dem Expertennetzwerk				✓
Honorarfreie Vorsorgevollmacht / Patientenverfügung				✓
Honorarfreie Testamentsprüfung				✓
Upgrade zur nächsten Kundenkategorie Jahres Fee	2.000,- p.a.	1.000,- p.a.	2.000,- p.a	

Für die hier aufgeführten Dienstleistungen besteht kein Rechtsanspruch, sie erfolgen im Rahmen der Kundenbetreung sofern dies möglich ist.

462

KARL-HEINZ SCHUBKEGEL
...gut beraten investieren.

462

Mein Service – Ihr Mehrwert!

DIENST-LEISTUNG

Überprüfung bestehender Kapitalanlagen
Finanzplanung
Asset Allokation
Fortschrittskontrolle
Regelmäßige Betreuungstreffen
Steuer/Nachlass Überlegungen

COACHING

Einhaltung von Plänen und Zielen
Emotionsmanagement
Finanzbildung über Videos + Vorträge
Disziplin bei der Kapitalanlage
Objektive Feedbackgespräche
Lebens- und Visionsplanung

KOMFORT

Maßgeschneiderter Service
Zeitersparnis
Finance App
Multibanking Tool
Regelmäßiges Reporting
Verknüpfung mit Expertennetzwerk

SICHER-HEIT

Risikomanagement
Rebalancing Aktien/Anleihen
Überprüfung der finanziellen Ziele
Überwachung der Investments
FinaMetrica Auswertung
Geeignetheitsprüfung

463

KARL-HEINZ SCHUBKEGEL
...gut beraten investieren.

463

KARL-HEINZ SCHUBKEGEL
...gut beraten investieren.

HONORARNOTE

Planungshonorar

Anlageberatung
Einmaliges Honorar pauschal 1.900,-€ (inkl. MwSt.)

- ZOGA-TOPF-STRATEGIEPLANUNG
- Ermittlung Ihres finanziellen Sicherheitsbedürfnisses
- Schriftlicher Anlagevorschlag
- Vortragsvideo „Wissenschaft des Investierens"

Erweiterte Planung
Honorar variiert nach Komplexität und Planungsaufwand zwischen 2.900,-€ und 15.000,-€ (inkl. MwSt.)

- Prüfung Ihrer aktuellen Kapitalanlagen auf Kosten und Rentabilität
- Finanzplanung
- Ruhestandsplanung
- Nachlassplanung*
- Steuerplanung*
- Vollmachten/ Verfügungen*
- Testamentgestaltung und Überprüfung*
- Prüfung Eheverträge*

Stundenhonorar
238,- € (inkl. MwSt.) für sonstige Dienstleistungen

*Unterstützung durch ein Expertennetzwerk aus Anwälten, Steuerberatern, Finanzplanern und Notaren.

Betreuungshonorar Service-Fee

- Portfolio-Betreuung
- Finanzcoaching
- Persönliche Kundenbetreuung
- Persönliche Jahresgespräche**
- Jährliche Fortschrittskontrolle
- Emotionscoaching
- Planung der persönlichen Lebensvision**
- Mentoring bei finanziellen Familienangelegenheiten**
- Digitales Kunden-Servicecenter mit Multibanking-Funktion
- Kunden-App

Betreutes Vermögen	AUM Fee p.a. netto	AUM Fee p.a. inkl. MwSt.
< 100.000,-€	1,20%	1,43%
< 500.000,-€	1,10%	1,31%
< 1.000.000,- €	1,05%	1,25%
1.000.000,-€	1,00%	1,19%
2.000.000,-€	0,92%	1,09%
3.000.000,-€	0,83%	0,99%
4.000.000,-€	0,78%	0,93%
5.000.000,-€	0,68%	0,81%
6.000.000,-€	0,58%	0,69%
7.000.000,-€	0,50%	0,59%
8.000.000,-€	0,45%	0,54%
9.000.000,-€	0,41%	0,49%
10.000.000,-€	0,38%	0,45%

** ab Silber-Status

HN_10022025 1/1

464

KARL-HEINZ SCHUBKEGEL
...gut beraten investieren.

464

Danke für Ihre Empfehlung ☺

1 VISION
Was ich anstrebe
- ✓ Finanzielle Gerechtigkeit

2 MISSION
Was ich tune
- ✓ Menschen helfen

3 MARKENKERN
Was steht im Mittelpunkt
- ✓ Der Mensch
- ✓ Finanzplanung

4 BENEFIT
Nutzen meines Tuns
- ✓ Finanziell entspanntes Leben

465

KARL-HEINZ SCHUBKEGEL
...gut beraten investieren.

465

466

PRAXISÜBUNG

Auftragserteilung einholen

FINANZ
BERATER
AKADEMIE

467

2. Phase: Beratungsprozess

Ablauf des Beratungsgespräches für Kunden unter 500.000€ Nettohaushaltsvermögen

8.

Beratungsauftrag einholen

Wenn ich dem Kunden einen Mehrwert bieten kann, fällt es jetzt leicht, den Beratungsauftrag einzuholen.

Meine Abschlussformulierung:
Wenn Sie damit einverstanden sind, würden wir jetzt mit der Datenaufnahme beginnen!

Jetzt schweigen, den Kunden ansehen und die Antwort abwarten.
Zu 99% kommt jetzt ein „Ja“ oder „okay, können wir so machen“.

Sehr schön, dann beginnen wir jetzt mit der Beratung. Wir sprachen vorhin vom Planungshonorar, das heißt für Sie, die komplette Finanzplanungshonorar beträgt 4.900,- Euro!

Einverstanden?

Jetzt mit einer Handlungsaufforderung starten:

Okay super, dann benötige ich jetzt Ihren Personalausweis ...

468

FINANZ BERATER AKADEMIE

468

2. Phase: Beratungsprozess

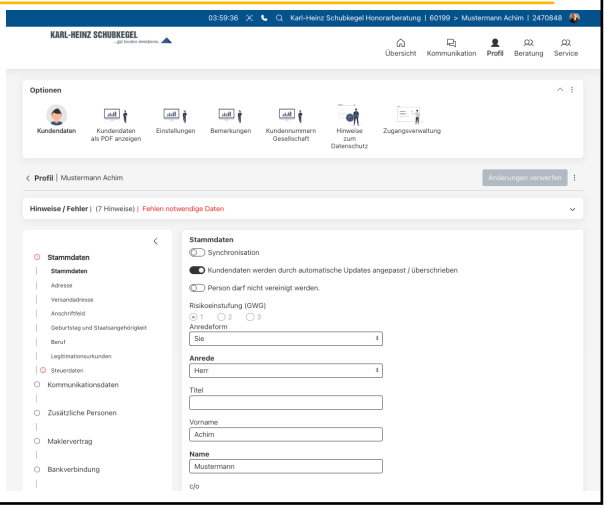
Ablauf des Beratungsgespräches für Kunden unter 500.000€ Nettohaushaltsvermögen

9.

Datenaufnahme

Wir beginnen mit der Datenaufnahme in folgender Reihenfolge, unabhängig vom CRM-System:

1. Personalausweisdaten
2. Steuer ID
3. Fehlende Kundendaten von Eingabemaske
4. Zusätzliche Personen
5. Bankverbindung
6. **Anlegerprofil**



469

469

ERFOLGSFAKTOR
BERATUNGSPROZESS 100% DIGITAL

FINANZ
BERATER
AKADEMIE

470

2. Phase: Beratungsprozess

Ablauf des Beratungsgespräches für Kunden unter 500.000€ Nettohaushaltsvermögen

10.

App einrichten, sofern Du diesen Service anbieten kannst!

✓ App Depotblick auf dem Kundenhandy einrichten.

✓ Kunde unterschreibt jetzt selbst auf seinem Handy die Kundenerst-information und das gerade erstellte Anlegerprofil.

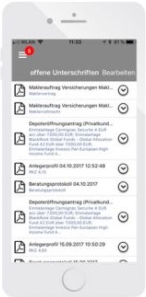
✓ Jetzt die Chat-Funktion in der App vorstellen und gleich eine Testnachricht schreiben. (Die Chat-Funktion ziehe ich der Email vor.)

471

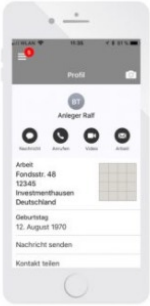
FINANZ
BERATER
AKADEMIE

471

Gemeinsames arbeiten mit der Finance-App ab dem 1. Termin

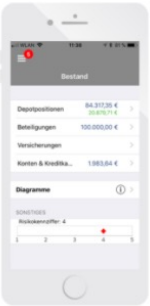


E-SIGNATUR



TELEFONIE & CHAT

DOKUMENTENORDNER



VERMÖGENSÜBERSICHT

FINANZ BERATER AKADEMIE

472

2. Phase: Beratungsprozess

Ablauf des Beratungsgespräches für Kunden unter 500.000€ Nettohaushaltsvermögen

11.

Datenaufnahme

Für die Beratung wichtige Dokumente wie z. B. Gehaltsnachweise, Steuererklärung, Depot und Bankauszüge usw. werden mit einer Scan-App fotografiert.

Scanner Pro 7
Das kann die Software

Download

Der Versicherungsordner des Kunden verbleibt zur Ausarbeitung der Beratung beim Berater.

473

FINANZ BERATER AKADEMIE

473

2. Phase: Beratungsprozess

Ablauf des Beratungsgespräches für Kunden unter 500.000€ Nettohaushaltsvermögen

12.

Auskunfts-vollmacht

FINANZ BERATER AKADEMIE

Vollmacht und Schweigepflichtentbindung

Zur Information und Auskunftserteilung

Hiermit erteilt durch

Name, Vorname, Geburtsdatum

Max Muster, geb.

Adresse

Musterstraße 1, 63486 Bruchköbel

(nachfolgend Vollmachtgeber genannt)

an

Karl-Heinz Schubkegel Finanzberatung
Taunusstr 1, 60310 Frankfurt am Main

gegenüber

Banken, (Bau-) Sparkassen, Versicherungs- und Kapitalanlagegesellschaften,
öffentlich-rechtlichen Sozialversicherungsträgern (Krankenkassen, Berufsgenossenschaft,
Rentenversicherungsträger) u.ä. – insbesondere gegenüber

Institution:

(nachfolgend Institution genannt)

Zweck und Umfang der Vollmacht und Schweigepflichtentbindung – siehe Seite 2

1 Zweck und Umfang der Vollmacht und Schweigepflichtentbindung

1.1 Zum Zwecke der Beratung im Kundenverhältnis des Vollmachtgebers werden die Gesellschaft und der Berater bevollmächtigt, Auskünfte, Informationen und Daten einzuholen.
Die entsprechenden Stellen werden entbunden, die Schweigepflicht einzuhalten.

Vollmacht und Schweigepflichtentbindung_03_20040202 1/2

Jetzt lassen wir die schon vorbereitete Auskunftsvollmacht unterschreiben

1. Kopie verbleibt beim Kunden.
2. Alle wichtigen Informationen können mit Hilfe der Vollmacht bei Banken, Versicherungen, Rentenkassen eingeholt werden.
3. Sollten Auskünfte bei Depotbanken oder Investmenthäusern eingeholt werden, muss die Vollmacht im Original eingereicht werden ggf. zwei Vollmachten unterschreiben lassen.

474

FINANZ BERATER AKADEMIE

474

2. Phase: Beratungsprozess

Ablauf des Beratungsgespräches für Kunden unter 500.000€ Nettohaushaltsvermögen

13.

Erklärung der nächsten Schritte

Optional: Ich sende Ihnen einen Link zu unserem Vortrag die „Wissenschaft des Investierens" zu. Dieser dauert ca. 50 Minuten, bitte schauen Sie sich den Vortrag bis zu unserem nächsten Treffen in 14 Tagen an.

Sie erhalten von mir eine E-Mail mit einem **Aktionsplan**. Darauf stehen die von mir noch benötigten Informationen und eventuell weitere Aufgaben.

Ich beginne dann mit der **Ausarbeitung und Prüfung** Ihrer Kapitalanlagen. Eventuell werde ich Sie hierzu nochmals anrufen.

Bei unserem nächsten Termin am ... präsentiere ich Ihnen Ihr **Angebot** und übergebe Ihnen Ihr persönliches **Strategiedokument.**

Im Anschluss, Ihr **Einverständnis** vorausgesetzt, beginnen wir mit der **Umsetzung**.

475

FINANZ BERATER AKADEMIE

475

PRAXISÜBUNG

Erklärung der
nächsten Schritte

FINANZ
BERATER
AKADEMIE

476

2. Phase: Beratungsprozess

Ablauf des Beratungsgespräches für Kunden unter 500.000€ Nettohaushaltsvermögen

Optional: Ich sende Ihnen einen Link zu unserem Vortrag die „Wissenschaft des Investierens“ zu.
Dieser dauert ca. 50 Minuten, bitte schauen Sie sich den Vortrag bis zu unserem nächsten Treffen an.

Sie erhalten von mir eine E-Mail mit einem **Aktionsplan**. Darauf stehen die von mir noch benötigen Informationen und eventuell weitere Aufgaben.

Ich beginne dann mit der **Ausarbeitung und Prüfung** Ihrer Kapitalanlagen. Eventuell werde ich Sie hierzu nochmals anrufen.

Bei unserem nächsten Termin am … präsentiere ich Ihnen Ihr **Angebot** und übergebe Ihnen Ihr persönliches **Strategiedokument.**

Im Anschluss, Ihr **Einverständnis** vorausgesetzt, beginnen wir mit der **Umsetzung**.

477

FINANZ
BERATER
AKADEMIE

477

1. BERATUNGSGESPRÄCH

FÜR KUNDEN ÜBER 500.000,-EURO MÖGLICHE ANLAGESUMME

FINANZ
BERATER
AKADEMIE

478

2. Phase: Kontakt + Beratungsprozess

Ablauf des Beratungsgespräches für Kunden über 500.000€ Nettohaushaltsvermögen

1.

Kurzes Warm-Up, erstes Kundenerlebnis, Mitarbeiter vorstellen, entspannte Atmosphäre

2.

Für die Zusendung des Fragebogens bedanken.

3.

Ablauf und Ziel des heutigen Gespräches dem Kunden mitteilen.

479

Herr/Frau Müller, aufgrund Ihrer Angaben im Fragebogen möchte ich gerne mit Ihnen ein Discovery Meeting, auf Deutsch ein sogenanntes „Entdeckungsgespräch“ durchführen.

Dieses Gespräch stammt ursprünglich aus der Vermögensverwaltung und wird dort in der Beratung sehr vermögender Menschen genutzt.

Ich werde Ihnen in diesem Gespräch Fragen zu 7 verschieden Themenbereichen stellen mit dem Ziel

1. Sie besser Kennenzulernen.
2. Sie so zu beraten, wie Sie es wünschen.
3. Ihre finanziellen Ziele, Ängste und Anliegen besser verstehen zu können.

Das Gespräch dauert ca. 90 Minuten.

Um mich ganz auf Sie zu konzentrieren, werde ich das Gespräch aufnehmen.
In unserem zweiten Termin erhalten Sie von mir eine schriftliche Zusammenfassung und die Aufnahme wird gleich wieder gelöscht.

Sind Sie damit einverstanden?

Nach dem Interview die Beraterpräsentation noch kurz durchgehen.

Weiteren Beratungsablauf kurz besprechen.

479

DISCOVERYMEETING

FINANZ
BERATER
AKADEMIE

480

PRAXISÜBUNG

Mein Ziel ist es, Sie heute besser kennenzulernen Frau/Herr Müller.
Aufgrund Ihrer Angaben im Fragebogen möchte ich gerne mit Ihnen
ein Discovery Meeting, auf deutsch ein sogenanntes „Entdeckungsgespräch“ durchführen.

Dieses Gespräch stammt ursprünglich aus der Vermögensverwaltung und wird dort in der Beratung sehr vermögender Menschen genutzt.

Ich werde Ihnen in diesem Gespräch Fragen zu 7 verschieden Themenbereichen stellen mit dem Ziel

1. Sie besser Kennenzulernen.
2. Sie so zu beraten, wie Sie es wünschen.
3. Ihre finanziellen Ziele, Ängste und Anliegen besser verstehen zu können.

Das Gespräch dauert ca. 90 Minuten.

Um mich ganz auf Sie zu konzentrieren, werde ich das Gespräch aufnehmen.
In unserem zweiten Termin erhalten Sie von mir eine schriftliche Zusammenfassung und die Aufnahme wird gleich wieder gelöscht.

Sind Sie damit einverstanden?

Gespräch mit Kunden über 500.000,- € Anlagesumme

FINANZ
BERATER
AKADEMIE

481

2. Phase: Discovery Meeting

Das Discovery Meeting oder Entdeckungsgespräch

Es werden 7 Bereiche in diesem Interview angesprochen:

- Werte
- Vermögen
- Berater
- Interessen
- Ziele
- Beziehungen
- Prozesse

Wichtig:
Die Antworten der Kunden immer wieder hinterfragen und das Gespräch am laufen halten, damit das Interview nicht wie eine Ausfragestunde erscheint!

482

FINANZ BERATER AKADEMIE

482

DISCOVERYMEETING

UPDATE

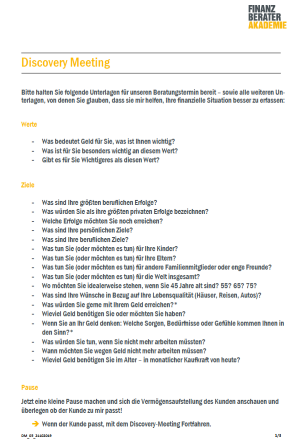
FINANZ BERATER AKADEMIE

483

2. Phase: Beratungsprozess

Ablauf des Beratungsgespräches für Kunden über 500.000€ Nettohaushaltsvermögen

Folgenden Ablauf des Interviews beachten:



FINANZ BERATER AKADEMIE

Discovery Meeting

Bitte halten Sie folgende Unterlagen für unseren Beratungstermin bereit – sowie alle weiteren Unterlagen, von denen Sie glauben, dass sie mir helfen, Ihre finanzielle Situation besser zu erfassen:

Werte

- Was bedeutet Geld für Sie, was ist Ihnen wichtig?
- Was ist für Sie besonders wichtig an diesem Wert?
- Gibt es für Sie Wichtigeres als diesen Wert?

Ziele

- Was sind Ihre größten beruflichen Erfolge?
- Was würden Sie als Ihre größten privaten Erfolge bezeichnen?
- Welche Erfolge möchten Sie noch erreichen?
- Was sind Ihre persönlichen Ziele?
- Was sind Ihre beruflichen Ziele?
- Was tun Sie (oder möchten es tun) für Ihre Kinder?
- Was tun Sie (oder möchten es tun) für Ihre Eltern?
- Was tun Sie (oder möchten es tun) für andere Familienmitglieder oder enge Freunde?
- Was tun Sie (oder möchten es tun) für die Welt insgesamt?
- Wo möchten Sie idealerweise stehen, wenn Sie 45 Jahre alt sind? 55? 65? 75?
- Was sind Ihre Wünsche in Bezug auf Ihre Lebensqualität (Häuser, Reisen, Autos)?
- Was würden Sie gerne mit Ihrem Geld erreichen?*
- Wieviel Geld benötigen Sie oder möchten Sie haben?
- Wenn Sie an Ihr Geld denken: Welche Sorgen, Bedürfnisse oder Gefühle kommen Ihnen in den Sinn?*
- Was würden Sie tun, wenn Sie nicht mehr arbeiten müssten?
- Wann möchten Sie wegen Geld nicht mehr arbeiten müssen?
- Wieviel Geld benötigen Sie im Alter – in monatlicher Kaufkraft von heute?

Pause

Jetzt eine kleine Pause machen und sich die Vermögensaufstellung des Kunden anschauen und überlegen ob der Kunde zu mir passt!

→ Wenn der Kunde passt, mit dem Discovery-Meeting Fortfahren.

DM_V3_31.12.2020 1/2

Nach der letzten Frage im Teilabschnitt „Ziele“ eine Pause machen.

Vielen Dank Herr/Frau Müller für das interessante Gespräch. Ich möchte an dieser Stelle gerne eine kurze Pause machen.

Ich würde mir jetzt sehr gerne ihre Vermögensaufstellung mal genauer ansehen und kurz in mich gehen.
Ich schlage vor, wir machen so in ca. 5 Minuten mit unserem Gespräch weiter, ist das so in Ordnung für Sie?

Sie können gerne in der Zeit noch eine Tasse Kaffee trinken oder einmal kurz raus an die frische Luft gehen.

Die Aufnahme kurz unterbrechen!

484

FINANZ BERATER AKADEMIE

484

2. Phase: Beratungsprozess

Ablauf des Beratungsgespräches für Kunden über 500.000€ Nettohaushaltsvermögen

Folgenden Ablauf des Interviews beachten:

FINANZ BERATER AKADEMIE

Discovery Meeting

Bitte halten Sie folgende Unterlagen für unseren Beratungstermin bereit – sowie alle weiteren Unterlagen, von denen Sie glauben, dass sie mir helfen, Ihre finanzielle Situation besser zu erfassen:

Werte

- Was bedeutet Geld für Sie, was ist Ihnen wichtig?
- Was ist für Sie besonders wichtig an diesem Wert?
- Gibt es für Sie Wichtigeres als diesen Wert?

Ziele

- Was sind Ihre größten beruflichen Erfolge?
- Was würden Sie als Ihre größten privaten Erfolge bezeichnen?
- Welche Erfolge möchten Sie noch erreichen?
- Was sind Ihre persönlichen Ziele?
- Was sind Ihre beruflichen Ziele?
- Was tun Sie (oder möchten es tun) für Ihre Kinder?
- Was tun Sie (oder möchten es tun) für Ihre Eltern?
- Was tun Sie (oder möchten es tun) für andere Familienmitglieder oder enge Freunde?
- Was tun Sie (oder möchten es tun) für die Welt insgesamt?
- Wo möchten Sie idealerweise stehen, wenn Sie 45 Jahre alt sind? 55? 65? 75?
- Was sind Ihre Wünsche in Bezug auf Ihre Lebensqualität (Häuser, Reisen, Autos)?
- Was würden Sie gerne mit Ihrem Geld erreichen?*
- Wieviel Geld benötigen Sie oder möchten Sie haben?
- Wenn Sie an Ihr Geld denken: Welche Sorgen, Bedürfnisse oder Gefühle kommen Ihnen in den Sinn?*
- Was würden Sie tun, wenn Sie nicht mehr arbeiten müssten?
- Wann möchten Sie wegen Geld nicht mehr arbeiten müssen?
- Wieviel Geld benötigen Sie im Alter – in monatlicher Kaufkraft von heute?

Pause

Jetzt eine kleine Pause machen und sich die Vermögensaufstellung des Kunden anschauen und überlegen ob der Kunde zu mir passt!

→ Wenn der Kunde passt, mit dem Discovery-Meeting Fortfahren.

DM_V3_31.12.2020 1/2

Nach der Pause:

Wenn ich mit dem Kunden ein gutes Gefühl habe, er in meine Kundennische passt und die Vermögensaufstellung zeigt, dass ich dem Kunden einen Mehrwert liefern kann, setzte ich das Interview an dieser Stelle mit der Rubrik **Vermögen** fort.

Wenn die Chemie des Kunden nicht passt und ich kein gutes Gefühl mit dem Kunden habe oder ich ihn bei der Erreichung seiner Ziele nicht unterstützen kann, breche ich das Gespräch an dieser Stelle höflich ab.

485

FINANZ BERATER AKADEMIE

485

486

FINANZ BERATER AKADEMIE

486

Sport in den unterschiedlichsten Formen besonders Laufen, Boxen und Fitness. Ich mag Malen, Fotografie und Kunst, gehe gerne in Museen, ins Theater, Oper und Ballett. Mag gerne kulturelle Sachen. Sportarten in Life zusehen mag ich gar nicht! Gehe gerne in Musikkonzerte, bin eingefleischter Depeche Mode Fan war auf 7 Konzerten, mag Coldplay, Frida Gold ,Tomorrowland u.v.m. Gehe gerne in Freizeitparks Disney Land, Europa Park. Bin leidenschaftlicher Kinogänger gehe in jeden Horrorfilm , Star Wars u.v.m. schaue Netflix Serien. Lese gerne Thriller, Frankfurter Krimis , historische Romane, Biographien, bin ein Buchliebhaber und ein schneller Leser. Malen gern auf Acryl, mache Bleistiftzeichnungen. Liebe es lang zu frühstücken und Zeit mit der Familie zu verbringen. Mag aktiv Urlaub ☺

Interessen

Ich möchte nicht so viel mit meinen Finanzen am Hut haben, oberflächliches Finanzwissen reicht mir aus. Ich würde mich gerne zweimal im Jahr über meine Finanzen mit meinem Berater sprechen. Ich bevorzuge persönliche Kontakte sowie Telefon und Chat weniger Mail. Ich wünsche keinen Kontakt wenn was am Kapitalmarkt passiert. Eine Finanz App würde ich schon gerne haben. Es gibt keine weitere Vertrauensperson zu meinen Finanzen.

Prozesse

Vermögenserhalt ist mein wichtiges Ziel.
Ich habe noch [redacted]
Girokonto: ca.[redacted]
Sparkonto : ca[redacted]
Aus Hausverk[redacted]
Aus Scheidun[redacted]
Erbe 50% von [redacted]
Rentenbesch[redacted]
Riester Rente [redacted]
Einkommen a[redacted]rutto
Vorsorgevollmacht und Patientenverfügung besteht.

Vermögen

Versicherungsmakler: [redacted]dt diesen Personen vertraue ich auch.
Geldanlage Experte: Karl-Heinz Schubkegel Finanzberatung

Berater

Lieblingsfarbe: weiß, schwarz, grau gedeckte Farben mit einem Spritzer rot.

M[redacted] 47 Jahre ☺

Eine Horrorfilm und Depeche Mode süchtige liebenswerte Power Frau die ihrer Freiheit liebt und am liebsten mit ihren "Schröder" die ganze Welt bereist, Bücher verschlingt und dabei Marathon läuft und Geldangelegenheiten lieber ihrem Berater überlasst ☺

Geld

Geld hat keinen also großen Wert für mich, für mich ist nur wichtig, dass ich in dem Rahmen in dem ich jetzt lebe weiter gut leben kann. Ich strebe nicht nach Statussymbolen oder besonderen Reichtümern. Geld war in meinem Leben immer im gesunden Maße da! Geld selbst zu verwalten und die Verantwortung dafür zu übernehmen ist für mich eher belastend und neu in meinem Leben. Ich glaube über Geld sollte man nach außen nicht so viel sprechen nur mit ganz vertrauten Menschen. Wichtiger als Geld ist natürlich die Gesundheit.

Ziele

Kleine Projekte zu leiten. Möchte mich auch beruflich weiter entwickeln und immer was neues dazu lernen, vielleicht auch eine Joga Ausbildung. Kinderschuhladen in der Stadt eröffnen. Ich möchte noch viel reisen und mir wieder sportliche Ziele setzen. Vielleicht noch mal eine Immobilie erwerben für mich selbst oder als Anlageobjekt. Ich werde mein Leben nicht alleine bleiben, lass das aber mal ganz in Ruhe auf mich zukommen. Im Moment liebe ich auch meine Freiheit. Ich möchte in meinem Leben weiter unabhängig sein und in 10 Jahren nicht mehr so viel arbeiten um Zeit für meine Lieblingsbeschäftigungen zu haben.

Erfolge

Zweifache Mutter zu sein, meine Ehe, gemeinsames Haus gebaut zu haben, eine intakte Familie zu haben. 2019 habe ich meinen ersten Marathon in 4.20 h Frankfurt gelaufen. Akademie für Marketing Abendstudium absolviert. Eigenverantwortliche Projekte [redacted] zu leiten, ich war 20 Jahre dort tätig. Sich noch mal in einem neuen Unternehmen ([redacted]) etablieren zu haben, ich habe den Stand für die Boot Düsseldorf organisiert! Jetzt bin ich für die [redacted] in einem Projekt für Mitarbeiter Vorteile tätig mit deutlich höherem Gehalt.

Beziehung

Ich habe einen großen Freundeskreis und ein Intaktes Familienleben. Meine Eltern und Oma leben noch und sind auch gut abgesichert. Ich habe noch einen Bruder. Gute Beziehung zu Arbeitskollegen sind mir auch sehr wichtig.

Stand 25.08.2021

487

Kundenprofil

Max Mustermann

Interessen

- Ich fahre sehr gerne Ski einmal im Jahr☺
- Zweimal im Jahr mit der Familie in Urlaub fahren.
- Ich finde es interessant, andere Städte und Kulturen kennenzulernen z.B. Südostasien, Thailand, Singapur, China
- Ich lese sehr gerne und interessiere mich für Wirtschaft, Politik
- Ich gehe mit meinem Sohn am Wochenende schwimmen
- Ich esse leidenschaftlich gerne Obst ☺

Prozess

- Mir ist es wichtig, zu verstehen und ich will es nachvollziehen können, was ich für eine Anlage tätige.
- Ich wünsche 1bis 2 persönliche Beratungstermine pro Jahr
- Kontakt über Telefon und E- Mail ist ausdrücklich auch gewünscht.
- App und Online Zugang ist interessant aber nicht unbedingt für mich notwendig.
- Quartalsweise wünsche ich mir eine Depotübersicht.

Vermögen

- Langfristige Anlage und Rendite kommt nur mit einem gewissen Risiko! Ich habe eine positive Einstellung den Aktien gegenüber
- Mir ist es wichtig ein finanzielles Polster zu haben, dass ich mit Gutem Gefühl alt werden kann.
- Einkommensquelle ausschließlich über die Selbständigkeit.
- Aktuelles Vermögen
  - Konto =
  - Depot =
  - Versicherungen =
  - Immobilie =

Berater

- Rechtsanwalt hatte ich bisher noch nicht gebraucht
- Steuerberater = Muster in Marburg gutes Verhältnis
- Versicherungsmakler habe ich aktuell keinen.
- Finanzplaner = ab jetzt Karl-Heinz Schubkegel von der i-plus-a GmbH
- Das Thema Vertrauen und Offenheit ist mir sehr wichtig, ich möchte nicht das Gefühl haben, übervorteilt zu werden!

Lieblingsfarbe: blau

Werte

- Geld ist für mich mittel zum Zweck!
- Was mir wichtig ist , sind Familie, Ausbildung des Sohnes, Glück, Hobbys, Freunde, dazu braucht man natürlich auch Geld um alles umsetzen zu können.
- Geld ist für mich auch Sicherheit, dazu gehört Alterssicherung und natürlich seinen Lebensstandard halten zu können .

Ziele

- Passives Einkommen, Aufbau einer Organisation mit 20-30 Mitarbeitern die für uns arbeitet und die wir führen können.
- Die Entwicklung eines Software Produktes was später über eine Lizenz verkauft werden kann.
- Gesund und glücklich bleiben und mit meiner Frau gemeinsam alt werden. Meinem Sohn bei seiner weiteren Entwicklung helfen, Ziel ist auch Geld für sein Studium anzusparen.
- Planung eines zweiten Kindes.
- Optimal wäre es mit 65 nicht mehr wegen Geld zu arbeiten.
- Wunschrente 4000 ,- bis 5000,- Euro netto, Kaufkraft heute.
- Vorsorgevollmacht, Patientenverfügung jetzt regeln.

Erfolge

- Ich war 7 Jahre lang Geschäftsführer einer Direktmarketing Agentur, das hat mir viel Spaß gemacht.
- Gründung der XY GmbH die sind von beginn an immer positiver entwickelt hat ☺
- Sehr glücklich mit meiner Ehefrau, meinem Sohn, unserem Haus und Freunde, das sind persönliche Erfolge ☺

Beziehung

- Meine Eltern sind geschieden, Vater ist 88 Jahre alt, wohnt in XY und meine Mutter 76 Jahre wohnt in XY, wir telefonieren fast täglich, sehr gute Beziehung.
- Ich habe eine sehr gute Beziehung zu meinem jüngeren Bruder Max Muster der in Musterstadt lebt, wir fahren sogar mit der ganzen Familie zusammen in Urlaub.
- Beziehungen zu meinen Mitarbeitern sind mir sehr wichtig.
  Ich gebe sehr gerne erst mal einen Vertrauensvorschuss ☺
- Beziehungen zu Freunden, die ich mir gut aussuche, sind mir sehr wichtig ☺
- Ich glaube an Gott und wir beten auch regelmäßig beim Essen , gibt mir Halt und Vertrauen.

Stand 16.03.2016

488

Ziele

- Finanzielle Unabhängigkeit erreichen – Wichtig ist, die persönliche Reife für diese Summe zu erlangen
- Die Kinder sollen von Anfang an lernen, Geld für sich arbeiten zu lassen, anstatt nur für Geld zu arbeiten
- In Bezug auf die Eltern und die Welt selbst gibt es keine Ziele
- Alle Ziele sollen mit Uli und den Kindern erreicht werden
- Körperliche Gesundheit ist ein Ziel

Beziehung

- Wichtigste Beziehung ist zur Frau und zu den Kindern
- Ebenso zu Bruder und Eltern und Oma (väterlichen Ursprungs)
- Beziehung zu Mitarbeitern ist wichtig, speziell Loyalität und Vertrauen, dies beidseitig.
- Beziehung zu Nachbarn, Kirche oder ehem. Schulkollegen spielt keine Rolle im Leben
- MM schätzt sich eher introvertiert ein
- Keine Haustiere

Werte

- Geld = Freiheit ist oberster Wert
- Geld = Genug zu haben

Erfolge

- Mein Geschäft zu verkaufen

Max Muster

Prozess

- Möchte in den Anlageprozess involviert werden
- Möchte angerufen werden, wenn an den Finanzmärkten etwas passiert
- Erwartung: einmal im Jahr persönliche Besprechung
- Zugang zu Vermögensanlagen über PC oder APP wird gewünscht
- Zusendung der Vermögensübersicht quartalsweise
- Kontakt über E-Mail und Telefon ist gewünscht

Stand 07.03.2019

Interessen

- Sport zusammen mit Freunden machen
- Mit Personal Trainer Fitness machen
- Filme mit gutem Ausgang anschauen
- Bücher lesen zum aktuellen persönlichen Interesse
- Sich in der Gesellschaft engagieren
- Griesche Kinder zusammen mit der Freundin helfen
- Tanzen, Schwimmen, Golf spielen
- Klassische Musik hören – sehr, sehr, sehr gern
- Musicals und Opern

Vermögen

- Vermögen aktuell: Depot = 141.000€ myLife Sparplan 150€ mtl. aktuell 1.824€
- Ziel 6.000€ Euro im Rentenalter – Ziel 60 Jahre
- Kapital 6-10 Mio. €.

Berater

- Versicherungsmakler (ist mir nicht bekannt)
- Steuerberater Max Muster
- Anlageberater Max Muster

FINANZ BERATER AKADEMIE

489

489

INTERESSEN

- Sport zusammen mit Freunden machen
- Mit Personaltrainer Fitness machen
- Filme mit gutem Ausgang anschauen
- Bücher lesen zum aktuellen persönlichen Interesse
- Sich in der Gesellschaft engagieren
- Griesche Kinder zusammen mit der Freundin helfen
- Tanzen, Schwimmen, Golf spielen
- Klassische Musik hören – **sehr, sehr, sehr** gern
- Musicals und Opern

PROZESS

- Möchte in den Anlageprozess involviert werden
- Möchte angerufen werden, wenn an den Finanzmärkten etwas passiert
- Erwartung: 1 mal im Jahr persönliche Besprechung
- Zugang zu Vermögensanlagen über PC oder APP wird gewünscht
- Zusendung der Vermögensübersicht quartalsweise
- Kontakt über E-Mail und Telefon ist gewünscht

VERMÖGEN

- Vermögen aktuell:
  Depot = 141.000€
  myLife Sparplan 150€ mtl. aktuell 1.824€
- Ziel 6.000€ Euro im Rentenalter – Ziel 60 Jahre
- Kapital 6-10 Mio. €.

BERATER

- Versicherungsmakler (ist mir nicht bekannt)
- Steuerberater Max Muster
- Anlageberater Max Muster

Stand 07.03.2019

490

WERTE

- Geld = Freiheit ist oberster Wert
- Geld = Genug zu haben

ZIELE

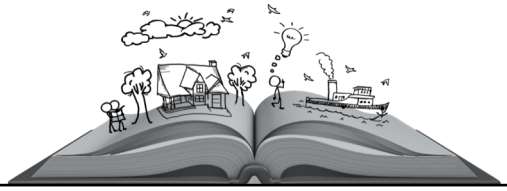
- Finanzielle Unabhängigkeit erreichen – Wichtig ist, die persönliche Reife für diese Summe zu erlangen
- Die Kinder sollen von Anfang an lernen, Geld für sich arbeiten zu lassen, anstatt nur selbst für Geld zu arbeiten
- In Bezug auf die Eltern und die Welt selbst gibt es keine Ziele
- Alle Ziele sollen mit Uli und den Kindern erreicht werden
- Körperliche Gesundheit ist ein Ziel

ERFOLGE

- Mein Geschäft zu verkaufen

BEZIEHUNG

- Wichtigste Beziehung ist zur Frau und zu den Kindern
- Ebenso zu Bruder und Eltern und Oma (väterlichen Ursprungs)
- Beziehung zu Mitarbeitern ist wichtig, speziell Loyalität und Vertrauen, dies beidseitig.
- Beziehung zu Nachbarn, Kirche oder ehem. Schulkollegen spielt keine Rolle im Leben
- MM schätzt sich eher introvertiert ein
- Keine Haustiere



FINANZ BERATER AKADEMIE

490

PRAXISÜBUNG

Discovery Meeting

FINANZ BERATER AKADEMIE

491

2. Phase: Beratungsprozess

Ablauf des Beratungsgespräches für Kunden über 500.000€ Nettohaushaltsvermögen

Nach der letzten Frage im Teilabschnitt „Ziele“ eine Pause machen.

Vielen Dank Herr/Frau Müller für das interessante Gespräch.
Ich möchte an dieser Stelle gerne eine kurze Pause machen.

Ich würde mir jetzt sehr gerne ihre Vermögensaufstellung einmal genauer ansehen und kurz in mich gehen.
Ich schlage vor, wir machen so in ca. 5 Minuten mit unserem Gespräch weiter, ist das so in Ordnung für Sie?

Sie können gerne in der Zeit noch eine Tasse Kaffee trinken oder einmal kurz raus an die frische Luft gehen.

Die Aufnahme kurz unterbrechen!

492

FINANZ BERATER AKADEMIE

492

2. Phase: Beratungsprozess

Ablauf des Beratungsgespräches für Kunden über 500.000€ Nettohaushaltsvermögen

Nach der Pause:

Wenn ich mit dem Kunden ein gutes Gefühl habe, er in meine Kundennische passt und die Vermögensaufstellung zeigt, dass ich dem Kunden einen Mehrwert liefern kann, setzte ich das Interview an dieser Stelle mit der Rubrik „**Vermögen**“ fort.

Wenn die Chemie des Kunden nicht passt und ich kein gutes Gefühl mit dem Kunden habe oder ich ihn bei der Erreichung seiner Ziele nicht unterstützen kann, breche ich das Gespräch an dieser Stelle höflich ab.

493

FINANZ BERATER AKADEMIE

493

2. Phase: Beratungsprozess

Ablauf des Beratungsgespräches für Kunden über 500.000€ Euro Anlagesumme

1.
Kurzes Warm-Up, erstes Kundenerlebnis.

2.
Für die Zusendung des ausgefüllten Fragebogens/das entgegengebrachte Vertrauen bedanken.

3.
Discovery Meeting durchführen.

4.
Vorstellung der Kundenpräsentation Beratungsprozess, Dienstleistungs-angebot, Honorarmodell.

Entwicklung
... eines Finanzkonzepts, das zu Ihren Lebenszielen passt.

Realisierung
... Ihres Finanzkonzepts auf Grundlage wissenschaftlicher, universitärer Forschung.

Schutz
... Ihres Finanzkonzepts durch ein diszipliniertes und strukturiertes Vorgehen.

494

FINANZ BERATER AKADEMIE

494

2. Phase: Beratungsprozess

Ablauf des Beratungsgespräches für Kunden über 500.000€ Euro Anlagesumme

5.
Beratungsauftrag einholen

Wenn Sie einverstanden sind, Herr/Frau Müller, dann würde ich jetzt kurz mit der Datenaufnahme beginnen. Nun schweigen!

6.
Personalausweis fotografieren.

7.
Auskunftsvollmacht unterschreiben lassen.

8.
Termin für das Präsentationsmeeting vereinbaren, falls noch nicht ein Bleistifttermin vereinbart wurde.

495

FINANZ BERATER AKADEMIE

495

2. Phase: Beratungsprozess

Ablauf des Beratungsgespräches für Kunden über 500.000€ Euro Anlagesumme

9.

Erklärung der nächsten Schritte

- Zusendung Video „Wissenschaft des Investierens“
- Kurzes Telefonat zur Erstellung des Anlegerprofils.
- Aktionsplan zusenden.
- Ausarbeitung der Beratung und Prüfung der Kapitalanlagen.
- Präsentation des Angebotes und Übergabe eines Strategiedokumentes im zweiten Termin.
- Übergabe der Zusammenfassung des gerade geführten Interviews.
- Gemeinsame Umsetzung der besprochenen Strategie.

496

FINANZ BERATER AKADEMIE

496

AUSARBEITUNG IM BÜRO

FINANZ BERATER AKADEMIE

497

2. Phase: Beratungsprozess

Arbeiten mit Hilfe von ChatGPT Plus

- Gesprächsprotokoll mit Chat GPT erstellen.
- Beratungsvorschlag einholen als Idee.
- Analyse von Produkten, Kosten, Tarif usw.
- Rentenberechnung netto.
- Mich über Produkte Informieren.
- Rechtliche Frage klären

Wichtig ist hier den richten Prompt zu setzen
Der Output kann nur so gut sein wie der Input!

6. Format explizit angeben

Ob Tabelle, Bullet-Points, Bericht oder Präsentationsstruktur – klare Formatvorgaben sorgen für konsistente Deliverables.

7. Grenzen und Anforderungen definieren

Wenn etwas tabu ist oder besonders berücksichtigt werden muss, immer vorab nennen:
– Tonalität
– Stil
– Fachniveau
– Quellenanforderungen
– Strukturregeln

5. Iteration einplanen

Top-Resultate entstehen selten in Runde eins.
Ein guter Prompt setzt auf ein *iteratives* Vorgehen: verfeinern, nachschärfen, fokussieren.

498

498

2. Phase: Beratungsprozess

Ablauf des Beratungsgespräches für alle Kunden

14.

Der Aktionsplan

- Auflisten der für die Beratung notwendigen ToDo's.
- Was ist zu tun?
- Bis wann ist die Aufgabe zu erledigen?
- Wer erledigt die Aufgabe?
- Kurze Bemerkung notieren.
- Am Erledigungsdatum den Kunden anrufen* und abhaken was schon erledigt ist.

Was ist zu tun?	Bis	Zu erledigen von	Beme
Steuernummer des Sohnes bereitstellen	28.11.2025	Frau Muster	per E-Mail zusenden
Fixkostenaufstellung des Familienhaushalts erstellen	25.11.2025		Bitte als Excel-Datei zur Verfügung stellen
Fixkostenaufstellung prüfe	2025	Karl-Heinz Schubkegel	Ich vereinbare ein Analyse-Telefonat

In 20 Sekunden erstellt kurz in Chat GPT diktiert

Wenn Sie möchten, erstelle ich Ihnen daraus auch sofort ein aktualisiertes Word- oder PDF-Dokument im CI-Layout.

Aktionsplan im CRM unter Aktivitäten hochladen.
(Nur bei Fondskonzept Partnern)

* nach Möglichkeit delegieren

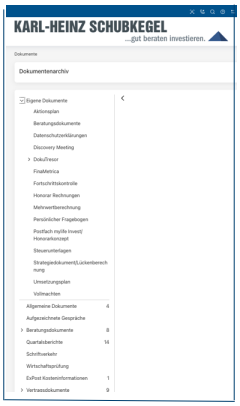
499

FINANZ BERATER AKADEMIE

499

2. Phase: Beratungsprozess

Ablauf des Beratungsgespräches für alle Kunden



Speziell für den Eliteberatungsprozess wird im CRM eine Ordnerstruktur angelegt

Beispiel: MaklerServiceCenter von Fondskonzept

- Aktionsplan
- behavior quant
- Fortschrittskontrolle
- Honorarrechnungen
- Persönlicher Beratungsbogen
- Servicebogen Vortrag
- Strategiedokument
- Umsetzungsplan
- Mehrwertberechnung
- Feedback Interviews
- Discovery Meeting
- Datenschutz

500

FINANZ BERATER AKADEMIE

500

2. Phase: Beratungsprozess

Ablauf des Beratungsgespräches für alle Kunden

15.

Ausarbeitung des Strategiedokumentes

Das Strategiedokument wird den Kunden über Jahre im Betreuungsprozess begleiten. Dieses Dokument umfasst alle wichtigen Informationen über den Kunden wie z. B.

- Vermögensziele
- Versorgungslücken
- Investmentphilosophie
- Vermögensaufstellung
- Risikoprofil
- Anlagestrategie usw.

501

FINANZ BERATER AKADEMIE

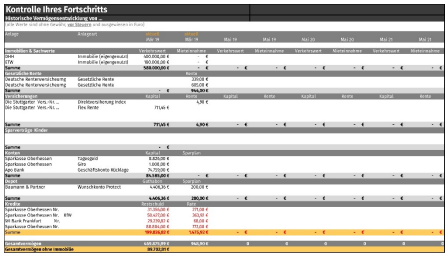
501

2. Phase: Beratungsprozess

Ablauf des Beratungsgespräches für alle Kunden

16.

Erstellung einer Fortschrittsplanung



1

Die Fortschrittsplanung wird zur Erklärung des Anlagevorschlages benötigt.

2

Die Fortschrittsplanung wird einmal jährlich aktualisiert und dient zur Verfolgung der finanziellen Kundenziele.

3

Kunden schätzen diese Planung sehr, da sie auf einen Blick die Entwicklung der Finanzen über die letzten Jahre aufzeigt!

502

FINANZ BERATER AKADEMIE

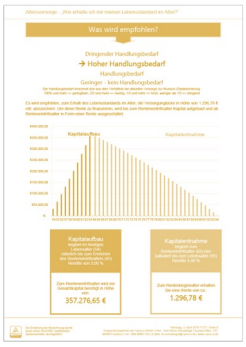
502

2. Phase: Beratungsprozess

Ablauf des Beratungsgespräches für alle Kunden

17.

Erstellung der vereinfachten Finanzanalyse



1

Die Finanzanalyse wird mit Hilfe von **MetaSolution von SMART INSURTECH** erstellt. Der Vorteil ist, dass die Kundendaten von Fondskonzept übernommen werden und keine Doppelaufnahme erfolgen muss.

2

Die Finanzanalyse zeigt die Versorgungslücken sehr verständlich auf und ist Bestandteil des Strategiedokumentes.

503

FINANZ BERATER AKADEMIE

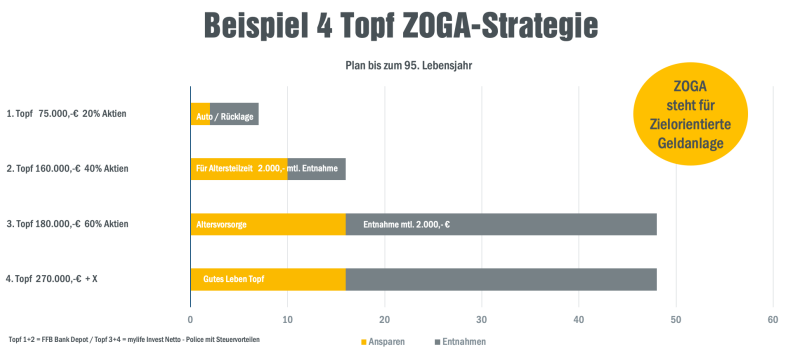
503

2. Phase: Beratungsprozess

Ablauf des Beratungsgespräches für alle Kunden

17.

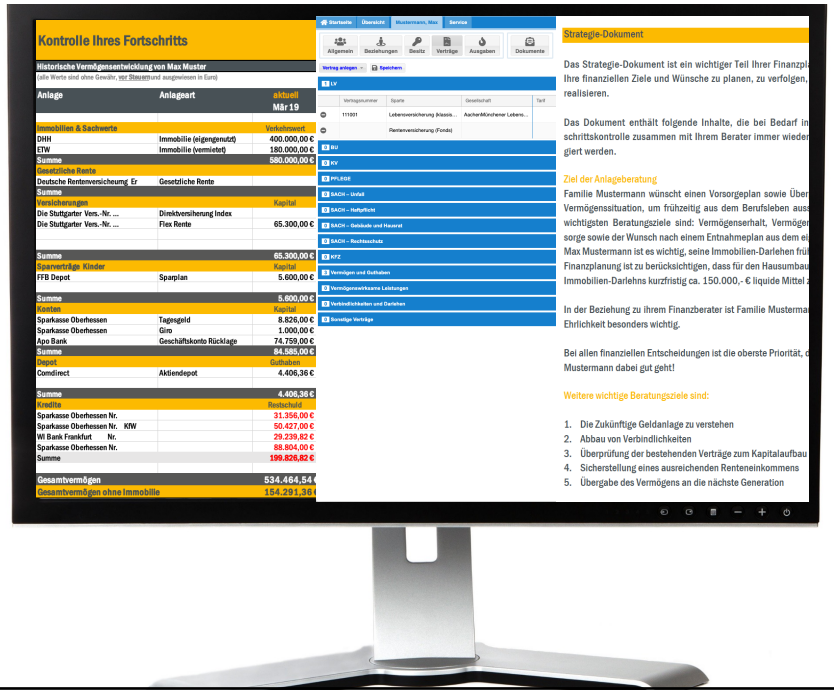
Erstellung der ZOGA-Strategie



504

FINANZ BERATER AKADEMIE

504



505

505

2. Phase: Beratungsprozess

Ablauf des Beratungsgespräches für alle Kunden

18.

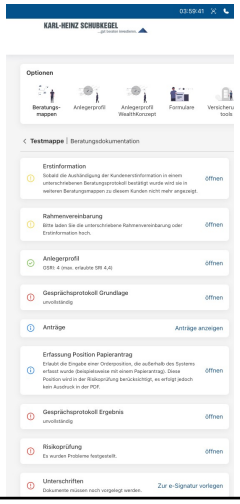
Vertragsunterlagen erstellen

1

Depoteröffnungsantrag über Antragsmappe erstellen

2

Antrag für Netto-Police fertig machen



FINANZ BERATER AKADEMIE

506

506

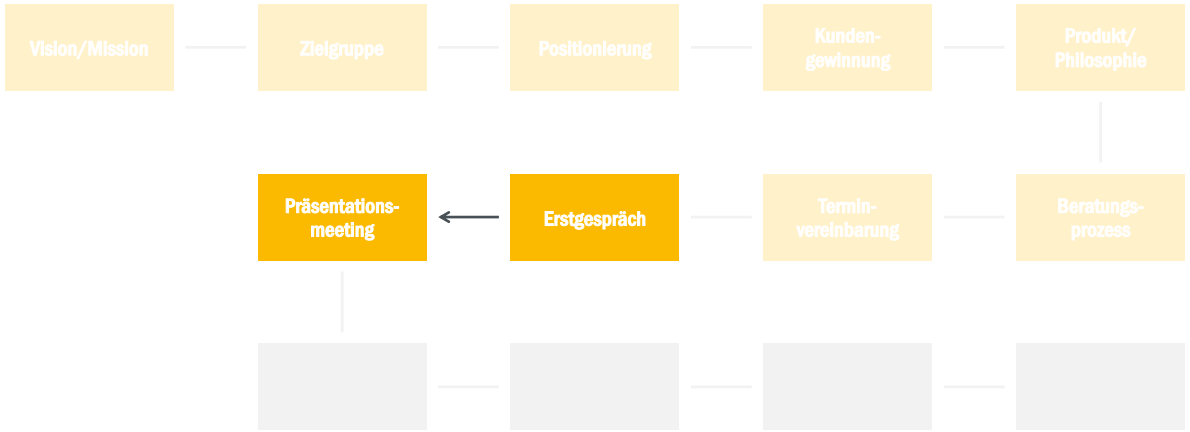
PRAXISÜBUNG

Vorstellung Strategiedokument

FINANZ BERATER AKADEMIE

507

Eliteberater-Aufbau



508

FINANZ BERATER AKADEMIE

508

PRÄSENTATIONSMEETING

FINANZ BERATER AKADEMIE

509

Achte darauf, was Du Deinem Kunden sagst…

Treffe in der Beratung keine Aussagen zur Rendite

… mit Rendite-Aussagen kann ich meine Kunden nur enttäuschen

Enttäuschte Kunden gehen früher oder später und empfehlen mich auch nicht weiter!

510

FINANZ BERATER AKADEMIE

510

Wichtig ist nicht Outperformance…

Wichtig ist, dass der Kunde seine finanziellen Ziele erreicht

FINANZ BERATER AKADEMIE

511

Outperformance kann von niemanden gezielt vorhergesagt werden!

Outperformance ist weder ein Ziel noch eine Planung!

FINANZ BERATER AKADEMIE

512

RENDITE

„Der Einfluss, der die lebenslange reale Rendite des Kunden am meisten dominiert, wird das Verhalten des Kunden selbst sein“

513

FINANZ BERATER AKADEMIE

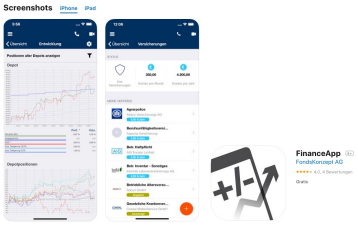
513

2. Phase: Beratungsprozess

Vorbereitung auf das Präsentationsmeeting

✓

Kundenordner digital vorbereiten!



Inhalt:

- Strategiedokument
- Fortschrittsplanung
- Dienstleistungsumfang
- Honorar-Rechnung

✓

Antragsmappe mit Vertragsunterlagen ist fertiggestellt und zur digitalen Unterschrift in der Finance-App vorbelegt.

514

FINANZ BERATER AKADEMIE

514

2. Phase: Beratungsprozess

Ablauf des Beratungsgespräches für alle Kunden

20.

Zweiter Beratungstermin
max. 90 Minuten

Über das WARUM sprechen. Je nach DISG Profil die richtige Ansprache wählen.

D I S G

515

FINANZ BERATER AKADEMIE

515

2. Phase: Beratungsprozess

Ablauf des Beratungsgespräches für alle Kunden

18.

Zweiter Beratungs-termin max. 90 Minuten – eher kürzer

Der Kunde erhält sein Strategiedokument ausgehändigt, sämtliche Antragsmappen zur Depoteröffnung wurden dem Kunden vor dem Termin per Mail zugestellt.

Vorstellung des Strategiedokumentes. Der Kunde liest den ersten Teil laut vor.

Vermittlungsauftrag vom Kunden einholen:
Wenn Sie damit einverstanden sind, Herr/Frau Müller, können wir jetzt mit der Auftragsumsetzung beginnen.

Schweigen und den Kunden nur ansehen!

Jetzt kommt in aller Regel ein „ja, können wir machen".

In aller Regel unterschreibt der Kunde den Depotantrag auf seinem Handy jetzt oder max. eine Woche später, oder bestätigt die Netto-Versicherung per Mail, was bei der myLife als Abschluss gilt.

516

516

Erfolgsfaktor Kommunikation

Mögliche Kommunikation

Frau Müller, ab jetzt bin ich Ihr Finanzplaner, die Portfolios die wir erstellen, sind nur Mittel zum Zweck.

Das ist der einfachste Teil, sobald wir Ihre Strategie umgesetzt haben und die Portfolios eingerichtet sind, werde ich zukünftig Ihr Verhaltenscoach sein. Ja, Sie lachen ☺

Ich kann Ihnen zwar nicht versprechen, dass meine Portfolios besser sind, als die von Ihrem Nachbarn, ich schließe es aber auch nicht aus. Sie werden eine lebenslang bessere Rendite erzielen als die meisten Menschen da draußen.

Den größten Einfluss auf Ihre reale Rendite wird aber Ihr Verhalten selbst haben. Aus diesem Grund möchte ich gern, dass wir beide jetzt eine Vermögensschutzvereinbarung unterschreiben, damit Sie nicht aus emotionalen Gründen heraus falsche Anlageentscheidungen treffen.

517

FINANZ BERATER AKADEMIE

517

Vermögensschutzerklärung

Hiermit verpflichte ich mich, nichts an meiner Investmentstrategie zu verändern aus emotionnalen Gründen wie Angst, Gier oder Verunsicherung durch persönliche Freunde oder den Medien.

Ich werde nur dann über mein Geld verfügen, wenn ich mein Geld benötige oder meine Zielplanung dies vorsieht.

Alle finanziellen Entscheidungen werde ich im Vorfeld mit meinem Finanzberater Herrn Karl-Heinz Schubkegel besprechen.

Max Muster
Frankfurt, den 18.02.2021

Karl-Heinz Schubkegel
Frankfurt, den 18.02.2021

KARL-HEINZ SCHUBKEGEL
...gut beraten investieren.

D I S G

Gemeinsam unterschreiben wir mit den Kunden jetzt seine Vermögensschutzerklärung

FINANZ BERATER AKADEMIE

518

PRAXISÜBUNG

Gespräch zur Vermögensschutzerklärung

FINANZ BERATER AKADEMIE

519

Erfolgsfaktor Kommunikation

Mögliche Kommunikation

Frau Müller, ab jetzt bin ich Ihr Finanzplaner, die Portfolios, die wir erstellen, sind nur Mittel zum Zweck.

Das ist der einfachste Teil, sobald wir Ihre Strategie umgesetzt haben und die Portfolios eingerichtet sind, werde ich zukünftig Ihr **Verhaltenscoach** sein. Ja, Sie lachen ☺

Ich kann Ihnen zwar nicht versprechen, dass meine Portfolios besser sind, als die von Ihrem Nachbarn, ich schließe es aber auch nicht aus. Sie werden eine lebenslang bessere Rendite erzielen, als die meisten Menschen da draußen.

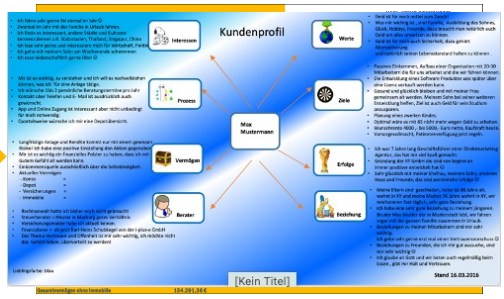
Den größten Einfluss auf Ihre reale Rendite wird aber Ihr Verhalten selbst haben. Aus diesem Grund möchte ich gern, dass wir beide jetzt eine **Vermögensschutzvereinbarung** unterschreiben, damit Sie nicht aus emotionalen Gründen heraus falsche Anlageentscheidungen treffen.

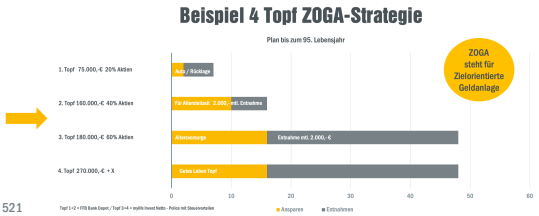
520

FINANZ BERATER AKADEMIE

520

ABLAUF PRÄSENTATIONSMEETING





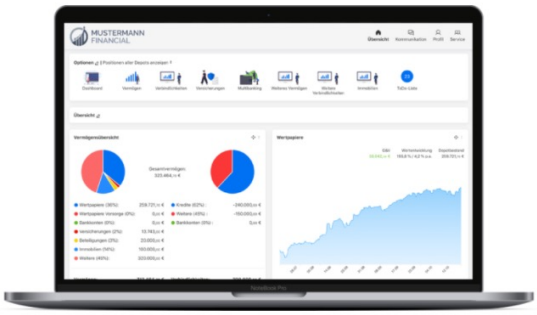
Unterschrift

521

FINANZ BERATER AKADEMIE

521

Einrichtung des Multibanking im 2. Termin



FinanceCloud

Finanzmanagement simple, sicher, schnell

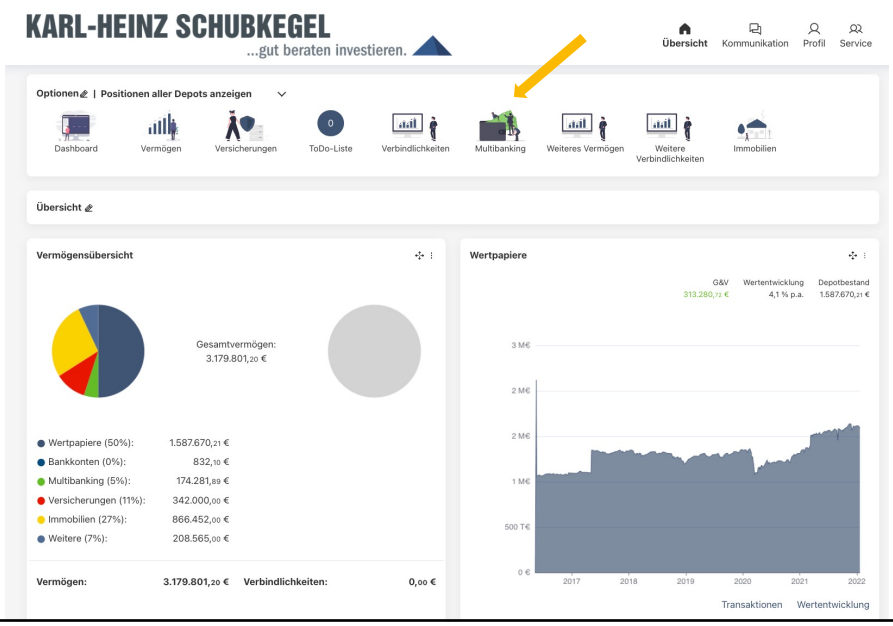
522

FINANZ BERATER AKADEMIE

522

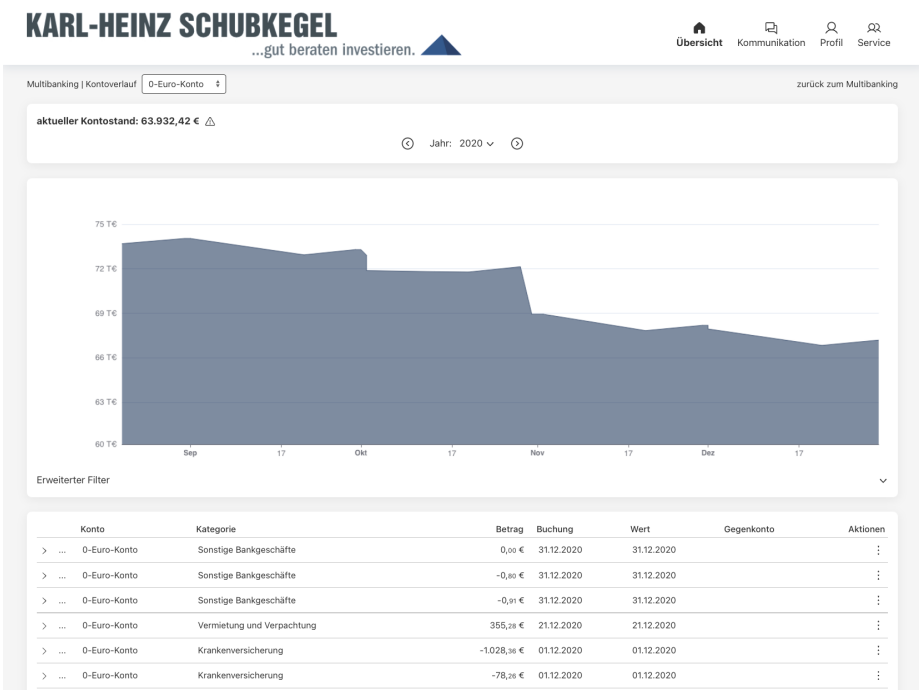
Einrichtung des Multibanking im 2. Termin

D I S G



- Sämtliche Bankkonten werden übertragen
- Überweisungen sind jederzeit möglich
- Kontoverläufe und Statistiken abrufbar
- Sämtliche sonstige Vermögensgegenstände werden erfasst
- Tagesaktuell aktualisiert
- Der Berater hat die volle Übersicht

523



524

2. Phase: Beratungsprozess

Ablauf des Beratungsgespräches für alle Kunden

19.

Zweiter Beratungstermin
max. 90 Minuten

Zum Abschluss wird dem Kunden der weitere Betreuungsprozess anhand der Kundenpräsentation erklärt.

* Je nach Kundenstatus

525

FINANZ BERATER AKADEMIE

525

2. Phase: Beratungsprozess

Ablauf des Beratungsgespräches für alle Kunden

21.

Der Umsetzungsplan

FINANZ BERATER AKADEMIE

Umsetzungsplan

Was ist zu tun?	Bis	Zu erledigen von	Bemerkung	✓
Rentenversicherung YX kündigen	01.08.2020	Max Muster	Original Police mitsenden	
Geld vom Konto der Sparkasse umbuchen 100.000,-	15.08.2020	Max Muster	Einzahlung auf das Konto der Volksbank	

In aller Regel bekommt der Kunde nach dem Termin noch einen Umsetzungsplan. Alle nötigen Aufgaben zur Auftragsumsetzung werden hier notiert.

Was ist zu tun?

Bis wann ist die Aufgabe zu erledigen?

Wer erledigt die Aufgabe?

Kurze Bemerkung notieren.

Am Erledigungsdatum den Kunden anrufen*

* Erledigungsanruf nach Möglichkeit delegieren

526

FINANZ BERATER AKADEMIE

526

ABSCHLUSSMEETING

Entfällt in 90% der Beratungen unter 500.000, - Euro da die Kunden beim Präsentationsmeeting bereits abschließen!

FINANZ BERATER AKADEMIE

527

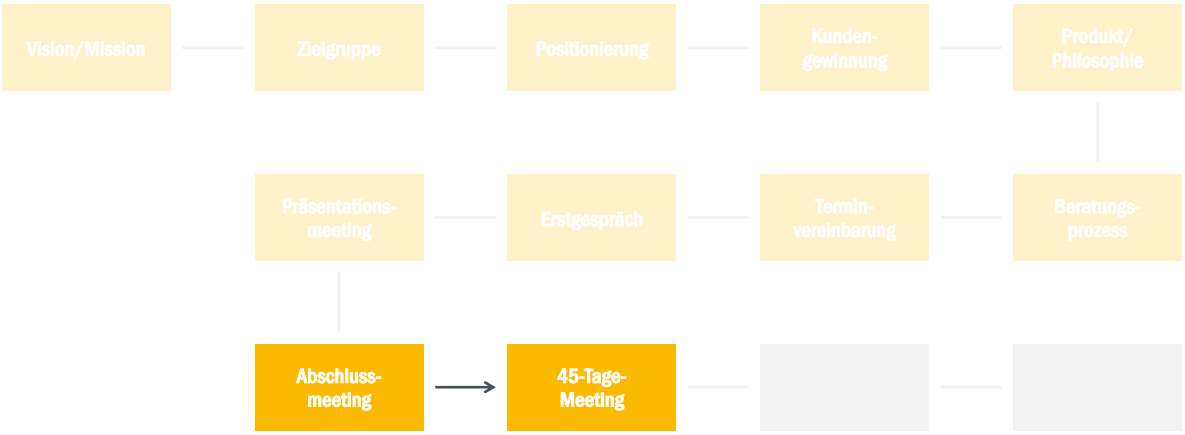
Die 3 Phasen des Beratungsprozesses

528

FINANZ BERATER AKADEMIE

528

Eliteberater-Aufbau



529

FINANZ BERATER AKADEMIE

529

3. Phase: Betreuungsprozess

45-Tage-Meeting

Je nach Kundenstatus startet jetzt der Betreuungsprozess

- Das 45-Tage-Meeting wird im CRM unter Aktivitäten als Wiedervorlagetermin 15 Tage vorher eingetragen.
- Der Termin wird durch die Assistenz mit dem Kunden vereinbart.
- Der Kunde bekommt eine Terminbestätigungsmail mit Agenda zum Terminverlauf.

Dienstleistungsumfang

Kundenstatus	Bronze	Silber	Gold	Platin
Anlagesumme*	bis 100.000 €	100.000 € bis 500.000 €	500.000 € bis 2 Mio. €	2 Mio. bis 10 Mio.
	Nein	Ja	Ja	Ja

530

FINANZ BERATER AKADEMIE

530

3. Phase: Betreuungsprozess

45-Tage-Meeting

Das 45-Tage-Meeting ist ein ganz wichtiger Bestandteil im Beratungsprozess – die Kundenbeziehung wird gefestigt, der Bestand gesichert und Empfehlungen eingeholt.

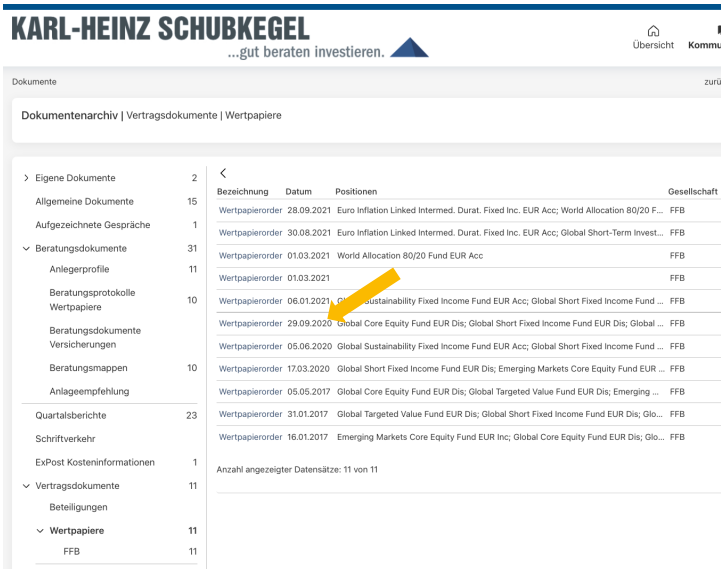
- Beantworten der wichtigsten Fragen des Kunden.
- Auf das Thema Kaufreue eingehen. (Kaufreue ist die Unsicherheit eines Kunden nach Erwerb einer Leistung.)
- Digitales Dokumentenarchiv vorstellen.

531

FINANZ BERATER AKADEMIE

531

Digitales Dokumentenarchiv



532

3. Phase: Betreuungsprozess

D I S G

45-Tage-Meeting

Das 45-Tage-Meeting ist ein ganz wichtiger Bestandteil im Beratungsprozess – die Kundenbeziehung wird gefestigt, der Bestand gesichert und Empfehlungen eingeholt.

- Beantworten der wichtigsten Fragen des Kunden.
- Auf das Thema Kaufreue eingehen. (Kaufreue ist die Unsicherheit eines Kunden nach Erwerb einer Leistung.)
- Digitales Dokumentenarchiv vorstellen.
- Anhand des aktuellen Depotauszuges nochmals die einzelnen Fonds und Anlagestrategie besprechen.
- **Kundeninterview durchführen: 16 Fragen.**
- In Verbindung mit dem Kundeninterview eine qualifizierte Empfehlungen meines idealen Kunden einholen.
- Honorarfreie Zweitmeinung vorstellen.
- Das nächste Betreuungstreffen ansprechen und ankündigen.
- **Immer darauf achten, den Kunden gemäß seines Persönlichkeitstyps und DISG zu beraten!**

533

FINANZ BERATER AKADEMIE

533

3. Phase: Betreuungsprozess

45-Tage-Meeting

Nach dem Kunden-Interview
den weiteren Betreuungsprozess
mit Hilfe der Kundenpräsentation
erklären!

* Je nach Kundenstatus

534

FINANZ BERATER AKADEMIE

534

Eine der weltweit größten Finanzberaterstudien

BERATER BENCHMARKING STUDIE 2016

DIE GRÖßTE STUDIE IHRER ART WELTWEIT!

WELTWEIT GRÖßTE BERATERSTUDIE

1.265 Finanzberater weltweit,
159 Berater aus Europa
mit einem verwalteten Vermögen von
€ 214 Milliarden

FINANZ BERATER AKADEMIE

535

Was sind Ihre größten Herausforderungen?

Herausforderungen

	Teilnehmer			
	EUR/UK	US	AUS/NZ	CAN
Neue Kundenkontakte generieren	1	1	1	1
Gesetzliche Änderungen und Compliance Änderungen	2	7	3	14
Profitabilität erhöhen	3	13	2	10
Mitarbeiter rekrutieren und einstellen	4	6	6	12
Arbeitsprozesse systematisieren	5	3	7	3
Marketingstrategie entwickeln	6	2	11	6
Alternder Kundenstamm	7	9	10	2
Bestehende Kunden betreuen	8	8	4	9

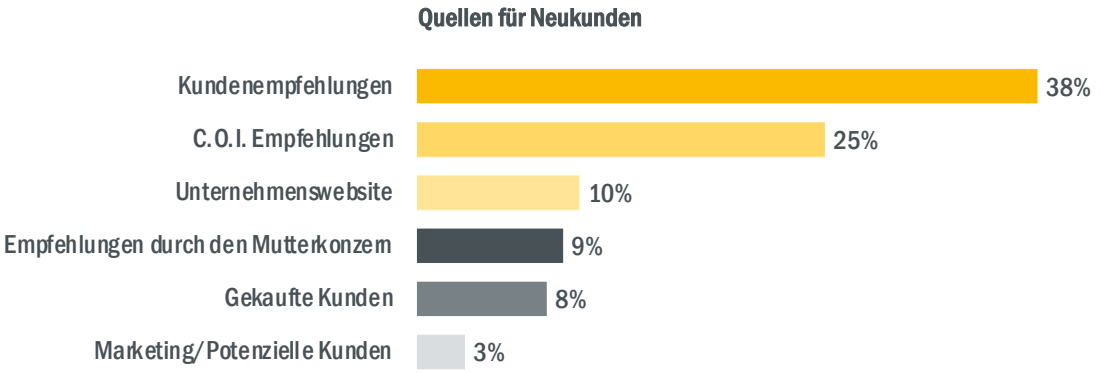
536

FINANZ BERATER AKADEMIE

536

Potenzielle Neukunden

Woher kommt der größte Teil Ihrer Neukunden?



537

FINANZ BERATER AKADEMIE

537

LERNEN WIR VOM WAHREN EXPERTEN: DEM KUNDEN!

FINANZ BERATER AKADEMIE

538

Lieber Kunde, warum empfehlen Sie nicht?

?

1. Ich wurde nie gefragt!
2. Ich wusste nicht, dass mein Finanzberater neue Kunden sucht.
3. Ich weiß nicht, mit wem mein Finanzberater zusammenarbeiten möchte!
4. Ich weiß nicht, wie ich seine Dienstleistungen richtig erklären kann.
5. Ich weiß nicht, wie ich mit der Neukundenvorstellung umgehen soll.
6. Ich hatte keine empfehlenswerte Erfahrung.
7. Gelddinge sind mir zu privat.
8. Risiko, dass die neue Beziehung nicht funktioniert.

539

FINANZ BERATER AKADEMIE

539

Konkrete Ideen zur Umsetzung

- Idealen Kunden definieren!
- Meine Kunden wissen lassen, dass ich neue Kunden suche!
- Meine Dienstleistungen definieren und kommunizieren!
- Meine Kunden nach Feedback fragen und aktiv umsetzen!

540

FINANZ BERATER AKADEMIE

540

Qualifizierte Empfehlungsnahme

Kundeninterview

16 + 1

Der Schlüssel zum qualifizierten Kunden

541

FINANZ BERATER AKADEMIE

541

3. Phase: Betreuungsprozess

Neukunden-Interview

1. Was müsste passieren, dass Sie unsere geschäftliche Beziehung als erfolgreich bezeichnen würden?
2. Worin sehen Sie meine Stärken?
3. Worin kann ich mich noch verbessern?
4. Wieso haben Sie sich für mich als Berater entschieden?
5. Wen sehen Sie als meine Hauptwettbewerber an?
6. Welchen persönlichen Mehrwert haben Sie durch mich bis jetzt erfahren?
7. Welche zusätzliche Dienstleistung könnte ich noch anbieten, um Menschen wie Ihnen zu helfen, Ihre finanziellen Ziele zu erreichen?
8. Was wäre für Sie das überzeugendste Argument, um mich weiterzuempfehlen?

542

FINANZ BERATER AKADEMIE

542

3. Phase: Betreuungsprozess

Neukunden-Interview

9. Wenn Sie mit Ihrem Wissen an meiner Stelle wären, wie würden Sie neue Kunden gewinnen?
10. Ich möchte, dass mein Unternehmen weiter wächst. Könnten Sie sich vorstellen, mich und meine Dienstleistung weiterzuempfehlen?
11. Welchen Vereinen, Verbänden, Organisationen würden Sie mir empfehlen beizutreten?
12. Ich habe ein Profil meines idealen Kunden entwickelt, der am meisten von meinen Dienstleistungen profitieren kann. Wie könnte ich dieses Profil noch schärfen oder verbessern?

543

FINANZ BERATER AKADEMIE

543

FINANZ BERATER AKADEMIE

MEIN WUNSCHKUNDE

BERATEN. BEWEGEN. BEGLEITEN.

Finanzielle Entscheidungen treffen die meisten Menschen auf der Basis einer offenen und vertrauensvollen Zusammenarbeit mit ihrem Finanzberater. Gerne helfe ich Menschen die richtigen Finanzentscheidungen zu treffen, damit ihren Wohlstand in Ruhe genießen können. Wenn Sie unsere Zusammenarbeit schätzen gelernt haben, würde ich mich über Ihre Empfehlung sehr freuen.

Kennen Sie meinen Wunschkunden?

- Mein Wunschkunde ist zwischen 50 und 80 Jahre alt, wohlhabend und überwiegend weiblich.
- Wohnhaft in Deutschland, ist aufrichtig, sympathisch und herzlich.
- Hat ein gewisses Vermögen gespart, erwirtschaftet oder geerbt und möchte dieses Geld schützen, übertragen oder vermehren.

Ich arbeite nur mit einer ausgewählten Anzahl von max. 60 Kunden vertrauensvoll zusammen. Zeit für meine Kunden zu haben ist mir sehr wichtig.

Mein Ziel ist, dass meine Kunden sich gut betreut fühlen und mich als zuverlässigen Experten für die Geldanlage weiterempfehlen.

Mein Wunschkunde wünscht sich...

- Einen Berater, der sich vertrauensvoll um alle Geldangelegenheiten kümmert.
- Eine neutrale, unabhängige Beratung frei von Interessenskonflikten.
- Das Gefühl, sein Vermögen geschützt zu wissen.
- Finanziell alles für seine Altersvorsorge geregelt zu haben.
- Unterstützung mit Rat und Tat bei der Vermögensübertragung an die nächste Generation.
- Unterstützung bei Bankgesprächen.
- Eine Alternative zu seiner Bank.
- Regelmäßige Entnahmen aus seinem Vermögen.
- Finanziellen Rat, um kluge Entscheidungen zu treffen.
- Ein Expertennetzwerk aus Rechts-, Stiftungs-und Steuerberatung.

FINANZEN GEHEN FAIR
Danke für Ihre Empfehlung.

Karl-Heinz Schubkegel Finanzberatung
Europa Allee 121 / 60486 Frankfurt a.M.
0170 9922570
post@khschubkegel.de
www.khschubkegel.de

WK_02_10062022 1

544

FINANZ BERATER AKADEMIE

544

3. Phase: Betreuungsprozess

Neukunden-Interview

9. Wenn Sie mit Ihrem Wissen an meiner Stelle wären, wie würden Sie neue Kunden gewinnen?
10. Ich möchte, dass mein Unternehmen weiter wächst. Könnten Sie sich vorstellen mich und meine Dienstleistung weiterzuempfehlen?
11. Welchen Vereinen, Verbänden, Organisationen würden Sie mir empfehlen beizutreten?
12. Ich habe ein Profil meines idealen Kunden entwickelt, der am meisten von meinen Dienstleistungen profitieren kann. Wie könnte ich dieses Profil noch schärfen oder verbessern?
13. Wo finde ich Menschen, die zu dieser Zielgruppe zählen?
14. Kennen Sie eine Person, die diesem Profil entspricht? Was wissen Sie über diese Person?

545

FINANZ BERATER AKADEMIE

545

3. Phase: Betreuungsprozess

Kundeninterview

15. Ich würde gerne meine Finanzvorträge vor dieser Zielgruppe sprechen, haben Sie da eine Idee oder einen Kontakt der mir dabei helfen könnte?
16. Haben Sie noch Finanzfragen, die ich für Sie beantworten kann?

Ich suche Unternehmer, die Ihr Unternehmen verkauft haben als Interviewpartner,
da ich eine Studie zum Thema **„Ein Leben nach dem Unternehmertum“** erstellen möchte.
Können Sie mir da einen Kontakt herstellen?

546

FINANZ BERATER AKADEMIE

546

3. Phase: Betreuungsprozess

Kundeninterview – Wichtige Tipps

1	2	3	4
Kunden Zeit geben, um die Fragen zu beantworten, keine Eile!	Antworten hinterfragen z.B. „Wie meinen Sie das?“ „Was verstehen Sie darunter?“ usw.	Alle Fragen stellen.	Eine qualifizierte Empfehlung des Kunden reicht, keinen Druck aufbauen.

Vorgehensweise, wenn der Kunde uns einen Namen eines Kunden unserer Zielgruppe genannt hat:

- Wir bitten den Kunden, dass er uns seinen Kontakt persönlich vorstellt, am besten bei einem Essen – egal wo – auf meine Einladung. Wichtig ist nur die persönliche Vorstellung.
- Wenn die Empfehlung bei uns Kunde geworden ist, bitten wir den Kunde seinen Empfehlungsgeber anzurufen, um sich für den tollen Kontakt zu mir zu bedanken.

Das ist die Königsdisziplin!

547

FINANZ BERATER AKADEMIE

547

Interviewleitfaden für Meinungsführer meiner Kundennische

Einleitung ins Gespräch

Erzähle über Deine Vision und Mission, was willst Du verändern, wo siehst Du Deinen Auftrag, warum hast Du Dich gerade auf diese Kundennische spezialisiert? Erzähle über Deinen Vortrag, in dem Du Menschen wichtiges Geldwissen an die Hand gibst.

Grund des Gesprächs

Ich möchte meine Dienstleistung gegenüber meinen Mandanten weiter verbessern und mehr über ihre Herausforderungen und Ziele in der aktuellen Zeit erfahren.

Um Hilfe bitten

Ich würde mich freuen, wenn Sie mir dabei behilflich wären, mehr über meine Zielgruppe, zu der Sie ja auch gehören, zu erfahren. Ich habe ein kleines Interview vorbereitet. Ist das in Ordnung für Sie?

548

FINANZ BERATER AKADEMIE

548

Interviewleitfaden für Meinungsführer meiner Kundennische

1. Meine Kundenzielgruppe, von der ich glaube, dass diese Personen am meisten von meiner Dienstleistung profitieren können, ist ...
   Was wissen Sie über diese Zielgruppe?
2. Was sind Ihre größten Herausforderungen, mit denen Sie aktuell konfrontiert sind?
3. Welche Veränderungen finden im Moment in Ihrem Umfeld statt?
4. Wie gehen andere in Ihrer Lage mit den Veränderungen um?
5. Wie sehen Sie die Zukunft?
6. Wenn Sie an Ihre Finanzen denken, welche Bedürfnisse und Gefühle kommen Ihnen in den Sinn?
7. Was glauben Sie mit welchen finanziellen Problemen oder Ängsten die meisten Menschen in Ihrem Umfeld zu tun haben?

549

FINANZ BERATER AKADEMIE

549

Interviewleitfaden für Meinungsführer meiner Kundennische

8. Fühlen Sie sich in Finanzfragen fit? Wie und wo informieren Sie sich?
9. Welche Dienstleistung sollte ein Finanzberater Ihnen oder Ihrem Umfeld anbieten, um Ihnen dabei zu helfen Ihre finanziellen Ziele zu erreichen?
10. Warum ist Ihnen gerade das ... so wichtig?
11. Mit welcher Art von Finanzberatern arbeiten die meisten Menschen in meiner Nische zusammen? Was glauben Sie?
12. Wenn Sie an meiner Stelle wären, wie würden Sie die Menschen darauf aufmerksam machen, dass Sie als Experte die dringendsten finanziellen Herausforderungen dieser Zielgruppe lösen könnten?
13. Wo treffe ich Menschen wie Sie am häufigsten an?

550

FINANZ BERATER AKADEMIE

550

Interviewleitfaden für Meinungsführer meiner Kundennische

8. Fühlen Sie sich in Finanzfragen fit? Wie und wo informieren Sie sich?
9. Welche Dienstleistung sollte ein Finanzberater Ihnen oder Ihrem Umfeld anbieten, um Ihnen dabei zu helfen Ihre finanziellen Ziele zu erreichen?
10. Warum ist Ihnen gerade das ... so wichtig?
11. Mit welcher Art von Finanzberatern arbeiten die meisten Menschen in meiner Nische zusammen? Was glauben Sie?
12. Wenn Sie an meiner Stelle wären, wie würden Sie die Menschen darauf aufmerksam machen, dass Sie als Experte die dringendsten finanziellen Herausforderungen dieser Zielgruppe lösen könnten?
13. Wo treffe ich Menschen wie Sie am häufigsten an?

551

FINANZ BERATER AKADEMIE

551

Interviewleitfaden für Meinungsführer meiner Kundennische

13. Wo treffe ich Menschen wie Sie am häufigsten an?

14. Ich möchte mehr über meine Zielgruppe erfahren, können Sie mir einen Kontakt zu einer Person herstellen, der ich auch ein paar Fragen stellen dürfte?

15. Gibt es noch einen wichtigen Tipp, den Sie mir geben können?

Danke sagen

Vielen Dank für Ihre Zeit, Sie haben mir sehr geholfen, als kleines Dankeschön würde ich Sie gerne mal auf meinen Vortrag einladen, aber nur wenn Sie möchten ☺

552

FINANZ BERATER AKADEMIE

552

ARBEITSHEFT 5

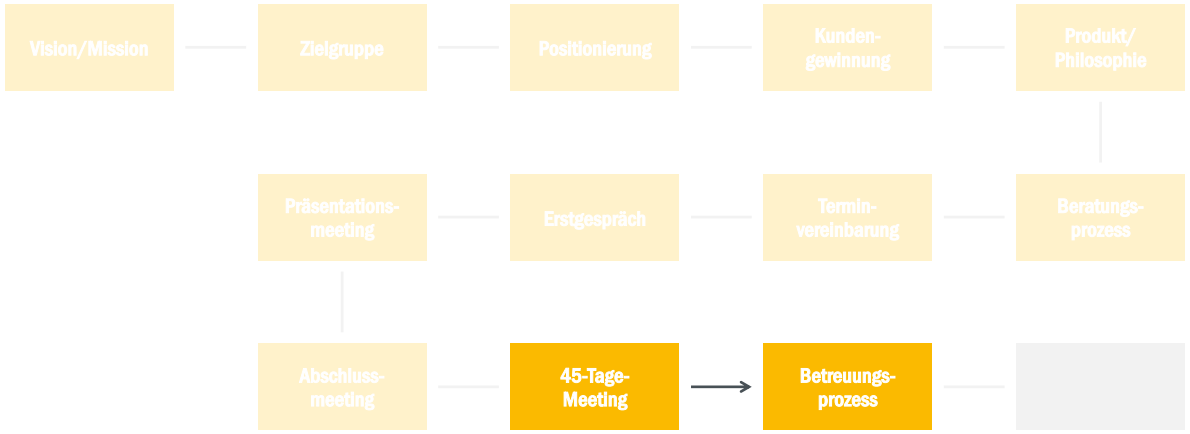
Erfolgsfaktor Empfehlungen

553

FINANZ BERATER AKADEMIE

553

Eliteberater-Aufbau



554

FINANZ BERATER AKADEMIE

554

3. Phase: Betreuungsprozess

Betreuungsprozess

Je nach Kundenstatus startet jetzt der Betreuungsprozess

- Nach dem 45-Tage-Meeting wird das nächste Treffen im CRM unter Aktivitäten eingetragen.
- 4 Wochen vor dem Treffen wird der Kunde von der Assistenz angerufen, um einen Termin zu vereinbaren.
- Wenn der Termin feststeht, erhält der Kunde eine Terminbestätigungsmail mit Agenda.

555

FINANZ BERATER AKADEMIE

555

3. Phase: Betreuungsprozess

D I S G

Betreuungsprozess

2.
planmäßiges Betreuungstreffen

180 Tage
nach Investition

Interne Agenda

- Beantwortung Ihrer wichtigsten Fragen
- Depotbesprechung
- Investmentphilosophie übergeben und besprechen (nur, wenn die Kundenpersönlichkeit passt)
- Honorarfreie Zweitmeinung vorstellen
- Kleines Kundenerlebnis, kleine Aufmerksamkeit – vielleicht Lieblingskuchen (Kreativität ist gefragt)

- **Immer darauf achten, den Kunden gemäß seines Persönlichkeitstyps und DISG zu beraten!**

556

FINANZ BERATER AKADEMIE

556

3. Phase: Betreuungsprozess

Angebot der Honorarfreien Zweitmeinung

KARL-HEINZ SCHUBKEGEL

HONORARFREIE ZWEITMEINUNG

Honorarfrei und exklusiv für Freunde, Familienangehörige und Kollegen meiner Mandanten

Was interessiert Sie?

Anlage:
- Ihre aktuellen Anlagen detailliert analysieren
- Ihre kapitalzehrenden Versicherungen auf Rentabilität und Kosten prüfen
- Eine Strategie entwickeln

Planung:
- Vermögen sichern
- Vermögen erweitern
- Vermögen übertragen
- Steueroptimierte Lösungen für den Nachlass entwerfen

Betreuung:
- regelmäßig treffen
- Fortschritte prüfen
- Kontakte zu Experten aus der Rechts- und Steuerberatung herstellen

Einfach mal den Experten fragen. Honorarfrei.

Stellen Sie Ihre Finanzentscheidungen und Anlagestrategien auf den Prüfstand: Holen Sie sich einfachheal eine zweite Meinung ein. Honorarfrei über meinen Zweitmeinungs-Service. Möglicherweise ergeben sich neue Perspektiven für Sie.

Studien belegen: Wohlhabende Menschen schätzen eine Zweitmeinung. Sie auch?

Lassen Sie sich beraten! Am besten unabhängig.
Ich bin Honorarberater. Das heißt, dass ich nicht von der Industrie bezahlt werde. Meine Unabhängigkeit ist Ihr Faustpfand.

Beraten, nicht verkaufen.
Es zahlt sich für Sie aus! In jedem Fall.
Ich analysiere honorarfrei Ihre Anlagestrategie. Zudem überprüfe ich Ihre bestehenden Investments auf Kosten und Rentabilität – unter Einschätzung Ihrer damit eingegangenen Risiken.

Wissen ist Geld.

Sie tun etwas Gutes! Uns allen. Unterstützen Sie mich dabei, Deutschland zu einem besseren Platz für Anleger zu machen. Dieses Vertrauen werde ich ehren: mit absoluter Fairness und maximalem Einsatz.

FINANZEN GEHEN FAIR.
Ich freue mich auf Sie:
Karl-Heinz Schubkegel

Jetzt Termin vereinbaren:
0170 9922570

ZM_20062022

Angebot der Zweitmeinung

Die Honorarfreie Zweitmeinung ist ein Geschenk für unseren Kunden, für seine besten Freunde oder Familienangehörige mit hohem Wert!

Gespräch zur Zweitmeinung

Herr Müller, ich habe noch einen besonderen Service für Menschen, die ihnen wichtig sind. Studien haben gezeigt das 80% aller Menschen eine zweite Meinung zu ihrem Finanzplan und bestehenden Kapitalanlagen sehr schätzen.

Speziell für Mandanten unseres Hauses und Ihre Freunde sowie ihre Familienangehörigen bieten wir unseren Zweite-Meinung-Service unverbindlich und honorarfrei an.

557

FINANZ BERATER AKADEMIE

557

3. Phase: Beratungsprozess

Angebot der Honorarfreien Zweitmeinung

KARL-HEINZ SCHUBKEGEL

HONORARFREIE ZWEITMEINUNG

Honorarfrei und exklusiv für Freunde, Familienangehörige und Kollegen meiner Mandanten

Was interessiert Sie?

Anlage:
- Ihre aktuellen Anlagen detailliert analysieren
- Ihre kapitalbildenden Versicherungen auf Rentabilität und Kosten prüfen
- Eine Strategie entwickeln

Planung:
- Vermögen sichern
- Vermögen mehren
- Vermögen übertragen
- Steueroptimierte Lösungen für den Nachlass entwickeln

Betreuung:
- regelmäßig treffen
- Fortschritte prüfen
- Kontakte zu Experten aus der Rechts- und Steuerberatung herstellen

Einfach mal den Experten fragen. Honorarfrei.

Stellen Sie Ihre Finanzentscheidungen und Anlagestrategien auf den Prüfstand: Holen Sie sich einfachmal eine zweite Meinung ein. Honorarfrei über meinen Zweitmeinungs-Service. Möglicherweise ergeben sich neue Perspektiven für Sie.

Studien belegen: Wohlhabende Menschen schätzen eine Zweitmeinung. Sie auch?

Lassen Sie sich beraten! Am besten unabhängig.
Ich bin Honorarberater. Das heißt, dass ich nicht von der Industrie bezahlt werde. Meine Unabhängigkeit ist Ihr Faustpfand.

Beraten, nicht verkaufen.
Es zahlt sich für Sie aus! In jedem Fall.
Ich analysiere honorarfrei Ihre Anlagestrategie. Zudem überprüfe ich Ihre bestehenden Investments auf Kosten und Rentabilität – unter Einschätzung Ihrer damit eingegangenen Risiken.

Wissen ist Geld.

Sie tun etwas Gutes! Uns allen. Unterstützen Sie mein Ziel, Deutschland zu einem besseren Platz für Anleger zu machen. Dieses Vertrauen werde ich ehren: mit absoluter Fairness und maximalem Einsatz.

FINANZEN GEHEN FAIR.
Ich freue mich auf Sie
Karl-Heinz Schubkegel

Jetzt Termin vereinbaren:
0170 9922570

ZM_20MAI2020

Ich habe hier einen Gutschein für Sie, den Sie gerne weitergeben dürfen.

Fällt Ihnen schon eine Person ein, für die dieser Gutschein interessant wäre?

Jetzt schweigen und dem Kunden in die Augen schauen.

Ja okay, was wissen Sie über diese Person?

Je nach Antwort gilt die weitere Vorgehensweise:

Würden Sie bitte diesen Gutschein zusammen mit meiner Visitenkarte und diesem Formular an Frau Maier weitergeben. Frau Maier kann mich gerne anrufen.

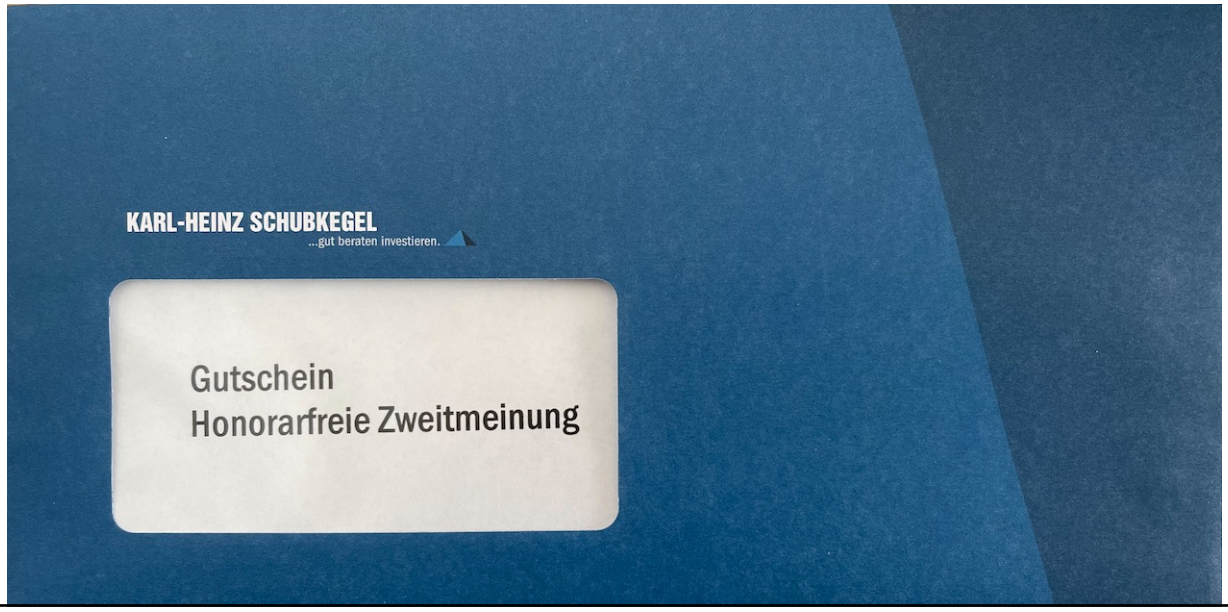
Eine große Bitte hätte ich an Sie: Könnten Sie mir bitte Frau Maier bei einer Tasse Kaffee persönlich vorstellen?

558

FINANZ BERATER AKADEMIE

558

Kundenausstattung



559

PRAXISÜBUNG

Vorstellung
Honorarfreie Zweitmeinung

FINANZ BERATER AKADEMIE

560

2. Phase: Beratungsprozess

Angebot der Honorarfreien Zweitmeinung

Gespräch zur Zweitmeinung

Herr Müller ich habe noch einen besonderen Service für Menschen, die Ihnen wichtig sind. Studien haben gezeigt, dass 80% aller Menschen eine zweite Meinung zu Ihrem Finanzplan und Ihren bestehenden Kapitalanlagen sehr schätzen.

Speziell für Mandanten unseres Hauses und deren Freunden sowie deren Familienangehörigen bieten wir unseren Zweite-Meinung-Service unverbindlich und honorarfrei an.

561

FINANZ BERATER AKADEMIE

561

2. Phase: Beratungsprozess

Angebot der Honorarfreien Zweitmeinung

Ich habe hier einen Gutschein für Sie, den Sie gerne weitergeben dürfen.

Fällt Ihnen schon eine Person ein, für die dieser Gutschein interessant wäre?

Jetzt schweigen und dem Kunden in die Augen schauen.

Ja okay, was wissen Sie über diese Person?

Je nach Antwort gilt die weitere Vorgehensweise:

Würden Sie bitte diesen Gutschein zusammen mit meiner Visitenkarte und diesem Formular an Frau Maier weitergeben? Frau Maier kann mich gerne anrufen.

Eine große Bitte hätte ich an Sie: Könnten Sie mir bitte Frau Maier bei einer Tasse Kaffee persönlich vorstellen?

562

FINANZ BERATER AKADEMIE

562

3. Phase: Betreuungsprozess

D I S G

Betreuungsprozess

1. 2. oder 3.
planmäßiges Betreuungstreffen

360 Tage
nach Investition

Interne Agenda

- Besprechung des Strategie- und Feedbackbogens

Immer darauf achten, den Kunden gemäß seines Persönlichkeitstyps zu beraten!

563

FINANZ BERATER AKADEMIE

563

FINANZ BERATER AKADEMIE

Beratungsunterlage

Persönlicher Strategie- und Feedbackbogen

von Max Muster

S&FB_Sie_01_12042022 1/6

FINANZ BERATER AKADEMIE

Fragebogen

Dieser Fragebogen soll dazu dienen, unser Beratungsgespräch so vorzubereiten, dass der Check-Up Ihrer Vermögensanlage und Ihrer Zielplanung von Beginn an effektiv und zielführend gestaltet werden kann.
(Alle Daten werden streng vertraulich behandelt.)

Strategiebereich

1. Welchen Beratungsansatz bevorzugen Sie? Bitte priorisieren Sie von 1 (sehr wichtig) bis 4 (am wenigsten wichtig)	
Zeitsparender und ergebnisorientierter Beratungsansatz – der Berater kommt ohne zu viel Smalltalk auf den Punkt und lässt mir die Option, aus verschiedenen Anlagemöglichkeiten selbst auszuwählen.	
Einen offenen und kommunikativen Beratungsansatz, der mir Raum gibt, ausführlich über meine Anliegen zu reden. Die Beziehung zu meinem Berater und die persönliche Ebene sind mir sehr wichtig.	
Ein harmonisches, herzliches, aufrichtiges, einvernehmliches Gespräch, in dem der Mensch im Mittelpunkt steht und der Berater Schritt für Schritt geduldig die Anlagestrategie und die Abläufe erklärt.	
Eine gewissenhafte, analytisch und qualitativ hochwertige, genaue Beratung. Zahlen, Daten und Fakten werden objektiv und detailliert erläutert. Ich möchte alles genau verstehen und nachvollziehen können.	

2. Allgemeine Fragen	
Was ist Ihnen in unserem Jahresgespräch besonders wichtig, welche Fragen oder Themen haben Sie?	
Haben sich Ihre finanziellen Ziele oder Ihre Lebenssituation seit unserem letzten Gespräch verändert? Wenn ja, wie?	

S&FB_Sie_01_12042022 2/6

FINANZ BERATER AKADEMIE

564

FINANZ BERATER AKADEMIE

4. Fragen zu Budget und Ruhestand (bitte Zutreffendes ausfüllen)	
Haben sich Ihre monatlichen Investitionsmöglichkeiten verändert? Welchen Betrag könnten Sie monatlich noch investieren?	€
Welche Summe steht derzeit frei zur Verfügung, z.B. auf Bankkonten, die Sie investieren könnten?	€
Welchen monatlichen Betrag benötigen Sie, um aktuell Ihren Lebensstandard zu bestreiten?	€
Hat sich Ihr Renteneintrittsalter geändert? Aktuell gewünschtes Renteneintrittsalter	
Aktuell gewünschte monatliche Rentenhöhe (Kaufkraft heute)	€

5. Haben sich Ihre Ziele seit dem letzten Gespräch verändert?			
Was sind Ihre finanziellen, kurzfristigen Ziele? (weniger als 10 Jahre)			
Ziele, kurzfristig (weniger als 10 Jahre)	Zeitrahmen	Priorität	Kapitalbedarf
		1	€
		2	€
		3	€
Was sind Ihre finanziellen, langfristigen Ziele?			
Ziele, langfristig (mehr als 10 Jahre)	Zeitrahmen	Priorität	Kapitalbedarf
		1	€
		2	€
		3	€

S&FB_Sie_01_12042022 3/6

FINANZ BERATER AKADEMIE

6. Was ist Ihnen persönlich wichtig? Bitte priorisieren Sie von 1 (sehr wichtig) bis 3 (nicht wichtig)	
Mein vorrangiger Fokus liegt auf der Vorsorge für meine Familie.	☐
Ich suche die persönliche Freiheit, die Geld mir ermöglicht.	☐
Ich möchte mich eigentlich gar nicht um meine Finanzen kümmern und suche einen Berater meines Vertrauens.	☐
Vertraulichkeit ist mein oberstes Anliegen, die Einhaltung meiner Privatsphäre steht vor meinen finanziellen Anliegen.	☐
Ich kontrolliere gerne meine Finanzanlagen und möchte die Kapitalanlage genau verstehen.	☐
Prestige und Status sind mir sehr wichtig, Geld kann mir dies ermöglichen.	☐
Ich konzentriere mich auf die Vergrößerung meiner Portfolios. Ich tendiere dazu, sehr sparsam zu leben.	☐
Ich konzentriere mich auf innovative Produkte und Dienstleistungen. Ich würde auch im Internet ohne Beratung mein Geld anlegen.	☐
Ich zeige eine hohe Risikobereitschaft. Ich genieße die Investments wegen der Aufregung.	☐
Ich tendiere dazu, mein Geld auszugeben. Sparen gehört nicht zu meiner Leidenschaft.	☐

S&FB_Sie_01_12042022 4/6

FINANZ BERATER AKADEMIE

565

FINANZ BERATER AKADEMIE

Feedbackbereich

7. Wie zufrieden sind Sie mit mir als Berater und meiner Dienstleistung?
(Skala von 1-10; 10=sehr zufrieden; 1=sehr unzufrieden)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

8. Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie mich als Berater an Familie, Freunde, Bekannte weiterempfehlen?
(Skala von 1-10; 10=sehr wahrscheinlich; 1=sehr unwahrscheinlich)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

9. Fragen zu Budget und Ruhestand (bitte Zutreffendes ausfüllen)

Kennen Sie unseren Zweitmeinungsservice schon?	Ja	Nein
Kennen und nutzen Sie Ihr digitales Kundenservice-Center, das Ihnen über unsere Homepage zur Verfügung steht?	Ja	Nein

10. Wenn Sie über unsere Kommunikation nachdenken, wie könnten wir die Art und Weise, wie wir miteinander kommunizieren, verbessern?

1.

2.

11. Wie würden Sie am liebsten von uns kontaktiert werden?

Festnetz | Mobil | Video | Persönliches Treffen
E-Mail | SMS | Chat über App | Chat über Kundenservicecenter

S&FB_Sie_01_12042022 5/6

FINANZ BERATER AKADEMIE

12. Über welche Kanäle der Sozialen Medien möchten Sie mit uns verknüpft sein?

13. Wenn wir als Unternehmen zwei Dinge anders machen könnten, um Ihre Erfahrungen mit uns zu verbessern, welche wären es und warum wäre das für Sie so wichtig?

1.

2.

14. Sonstige Anmerkungen, die Ihnen in Bezug auf unsere Zusammenarbeit noch wichtig sind:

Vielen Dank, dass Sie dazu beigetragen haben,
unseren Service und unsere Dienstleistungen weiter zu verbessern!

S&FB_Sie_01_12042022 6/6

FINANZ BERATER AKADEMIE

566

3. Phase: Betreuungsprozess

D I S G

Betreuungsprozess

1. 2. oder 3.
planmäßiges Betreuungstreffen

360 Tage
nach Investition

Interne Agenda

- Besprechung des Strategie- und Feedbackbogens
- Kurze Depotbesprechung
- Fortschrittkontrolle anhand der aktualisierten Fortschrittkontrolle (Excel-Tabelle) besprechen.

Immer darauf achten, den Kunden gemäß seines Persönlichkeitstyps zu beraten!

567

FINANZ BERATER AKADEMIE

567

Kontrolle Ihres Fortschritts

Historische Vermögensentwicklung von ...

(alle Werte sind ohne Gewähr, **vor Steuern** und ausgewiesen in Euro)

Anlage	Anlageart	aktuell Mär 19	aktuell Mär 19	Mai 19	Mai 19	Mai 20	Mai 20	Mai 21	Mai 21
Immobilien & Sachwerte		Verkehrswert	Mieteinnahme	Verkehrswert	Mieteinnahme	Verkehrswert	Mieteinnahme	Verkehrswert	Mieteinnahme
DHH	Immobilie (eigengenutzt)	400.000,00 €	- €						
ETW	Immobilie (eigengenutzt)	180.000,00 €	- €						
Summe		**580.000,00 €**	**- €**	**- €**	**- €**	**- €**	**- €**	**- €**	**- €**
Gesetzliche Rente			Rente						
Deutsche Rentenversicheurng	Gesetzliche Rente		339,00 €						
Deutsche Rentenversicheurng	Gesetzliche Rente		605,00 €						
Summe		**- €**	**944,00 €**						
Versicherungen		Kapital	Rente	Kapital	Rente	Kapital	Rente	Kapital	Rente
Die Stuttgarter Vers.-Nr. ...	Direktversiherung Index		4,90 €						
Die Stuttgarter Vers.-Nr. ...	Flex Rente	711,45 €							
Summe		**711,45 €**	**4,90 €**	**- €**	**- €**	**- €**	**- €**	**- €**	**- €**
Sparverträge Kinder									
Summe		**- €**							
Konten		Kapital	Sparplan						
Sparkasse Oberhessen	Tagesgeld	8.826,00 €							
Sparkasse Oberhessen	Giro	1.000,00 €							
Apo Bank	Geschäftskonto Rücklage	74.759,00 €							
Summe		**84.585,00 €**	**- €**	**- €**	**- €**	**- €**	**- €**	**- €**	**- €**
Depot		Guthaben	Sparplan						
Baumann & Partner	Wunschkonto Protect	4.406,36 €	200,00 €						
Summe		**4.406,36 €**	**200,00 €**	**- €**	**- €**	**- €**	**- €**	**- €**	**- €**
Kredite		Restschuld	Rate						
Sparkasse Oberhessen Nr.		31.356,00 €	271,00 €						
Sparkasse Oberhessen Nr.	KfW	50.427,00 €	363,92 €						
WI Bank Frankfurt Nr.		29.239,82 €	68,00 €						
Sparkasse Oberhessen Nr.		88.804,00 €	773,00 €						
Summe		**199.826,82 €**	**1.475,92 €**	**- €**	**- €**	**- €**	**- €**	**- €**	**- €**
Gesamtvermögen		**469.875,99 €**	**948,90 €**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
Gesamtvermögen ohne Immobilie		**89.702,81 €**							

568

3. Phase: Betreuungsprozess

D I S G

Betreuungsprozess

1. 2. oder 3.
planmäßiges Betreuungstreffen

360 Tage
nach Investition

Interne Agenda

- Besprechung des Strategie- und Feedbackbogens
- Kurze Depotbesprechung
- Fortschrittskontrolle anhand der aktualisierten Fortschrittskontrolle (Excel-Tabelle) besprechen.
- Daten und Zahlen in MetaSolution updaten
- Zielplanung anhand des Strategiedokumentes überprüfen
- Empfehlung idealer Kunde ansprechen, Erinnerung Interview 45-Tage-Meeting
- Kleines Kundenerlebnis, kleine Überraschung – vielleicht eine Kleinigkeit für Kinder, Partner oder Haustiere

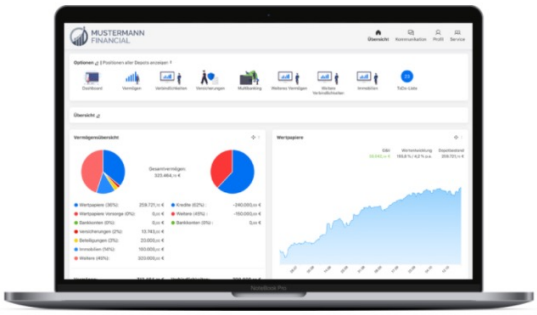
Immer darauf achten, den Kunden gemäß seines Persönlichkeitstyps zu beraten!

FINANZ BERATER AKADEMIE

569

569

Arbeiten mit Multibanking im Betreuungstreffen



FinanceCloud

Finanzmanagement simple, sicher, schnell

570

FINANZ BERATER AKADEMIE

570

3. Phase: Betreuungsprozess

Betreuungsprozess

3.

persönliches Betreuungstreffen

Für alle im Meeting besprochenen Aufgaben wird ein Umsetzungsplan erstellt.

FINANZ BERATER AKADEMIE

Umsetzungsplan

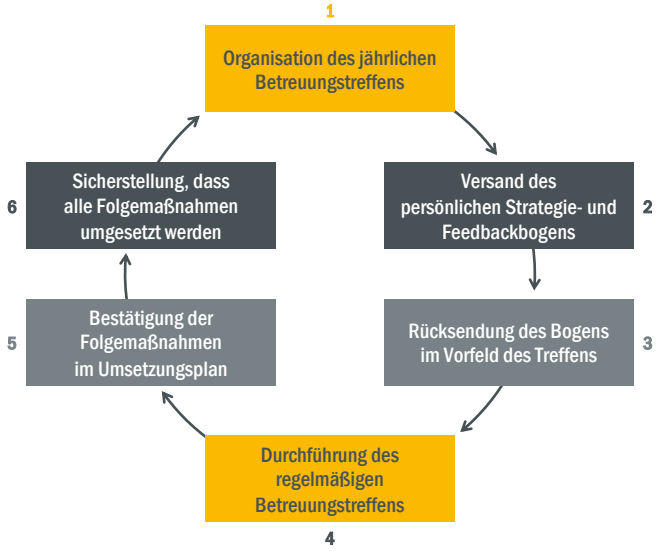
Was ist zu tun?	Bis	Zu erledigen von	Bemerkung	✓
Vertrag XY kündigen	01.08.2020	Max Muster	V-Schein im Original mitsenden	
Geld vom Tagesgeldkonto umbuchen	01.08.2020	Max Muster	100.000,- auf das Girokonto der Sparkasse	

571

FINANZ BERATER AKADEMIE

571

Laufender Betreuungsprozess

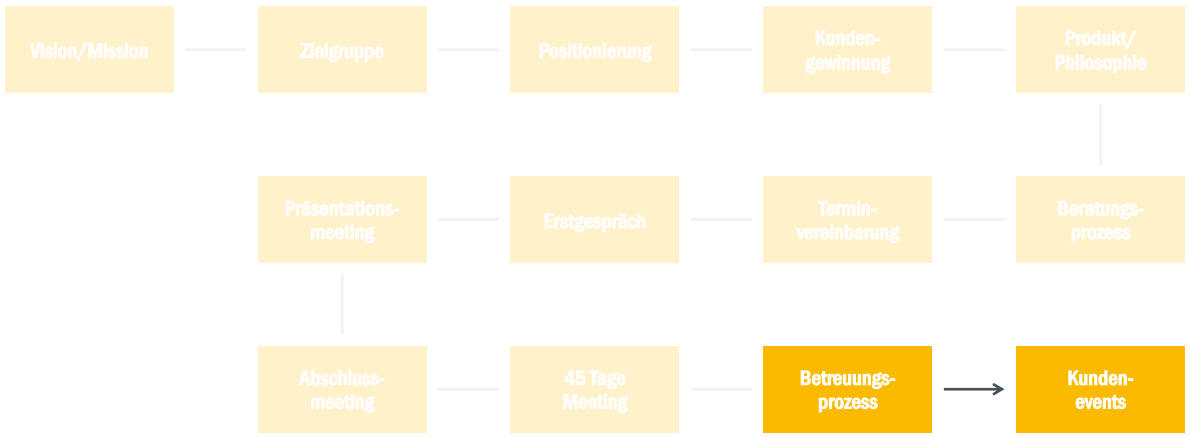


572

FINANZ BERATER AKADEMIE

572

Eliteberater-Aufbau



573

FINANZ BERATER AKADEMIE

573

ERFOLGSFAKTOR KUNDENERLEBNIS

FINANZ BERATER AKADEMIE

574

Formel für glückliche Kunden

GK = AB + EP + BM × KE

575

FINANZ BERATER AKADEMIE

575

Das macht Kunden Glücklich ☺

- Beim Autokauf
- Handwerker kennen
- Seminare und Ausbildungen
- Urlaubsziele
- Was kleines im Interessenbereich schenken

- Besondere Erlebnisse
- Einfach nur zuhören
- Wandern
- Zusammen Sport machen
- Eins zu Eins Events
- Nur mit Top 10 Kunden

- Anwalt für Erbrecht
- Steuerberater
- Finanzplaner
- Notar
- Stiftungsberater

- Emotionscoaching
- Lebensplanung
- Visionsfindung
- Lebensfindung
- Familien-Mediator

576

FINANZ BERATER AKADEMIE

576

3. Phase: Betreuungsprozess

Betreuungsprozess

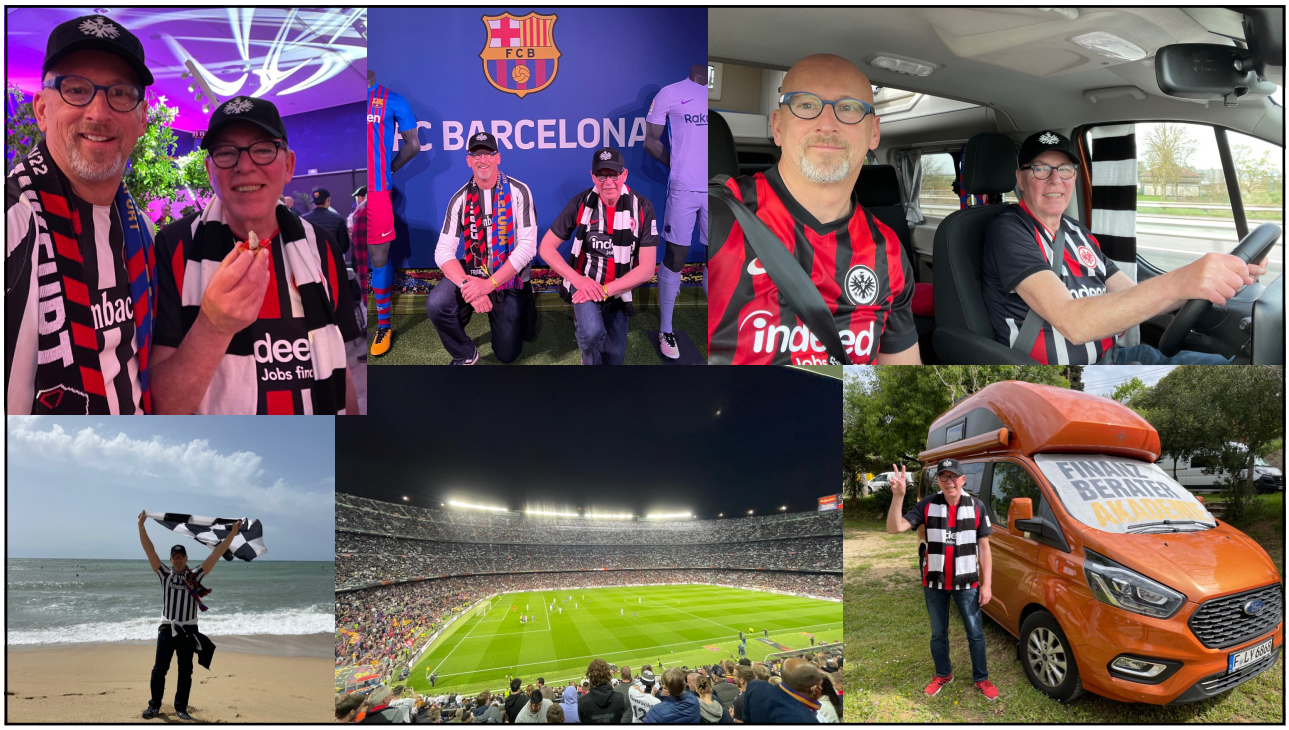
Interne Agenda zum 4. planmäßigen Betreuungstreffen für Gold- und Platin-Kunden

- Kundenerlebnistreffen
- Wir reden **nicht** über Geld, Depot, Zielplanung oder Empfehlungen!
- Kunden zum Freund machen
- Spaß haben auch gerne mit der eigenen Familie und dem Kunden treffen

577

FINANZ BERATER AKADEMIE

577



578

ERFOLGSFAKTOR
KUNDENINTERVIEWS

FINANZ
BERATER
AKADEMIE

579

Interviews zum „Eliteberater“

Neukunden 45-Tage-Meeting	Bestandskunden-Interview	Feedback-Interview	Meinungsführer-Interview –Nische
16 Fragen	15 Fragen	2. Betreuungstreffen 9 Fragen	15 Fragen

580

FINANZ BERATER AKADEMIE

580

Eliteberater-Aufbau

581

FINANZ BERATER AKADEMIE

581

TIPP

JEDE ART VON AKTIVITÄT EINSTELLEN, WENN DIE PORTFOLIOS SINKEN, UM ZEIT FÜR DIE KUNDEN ZU HABEN.

FINANZ BERATER AKADEMIE

582

Mein Tipp

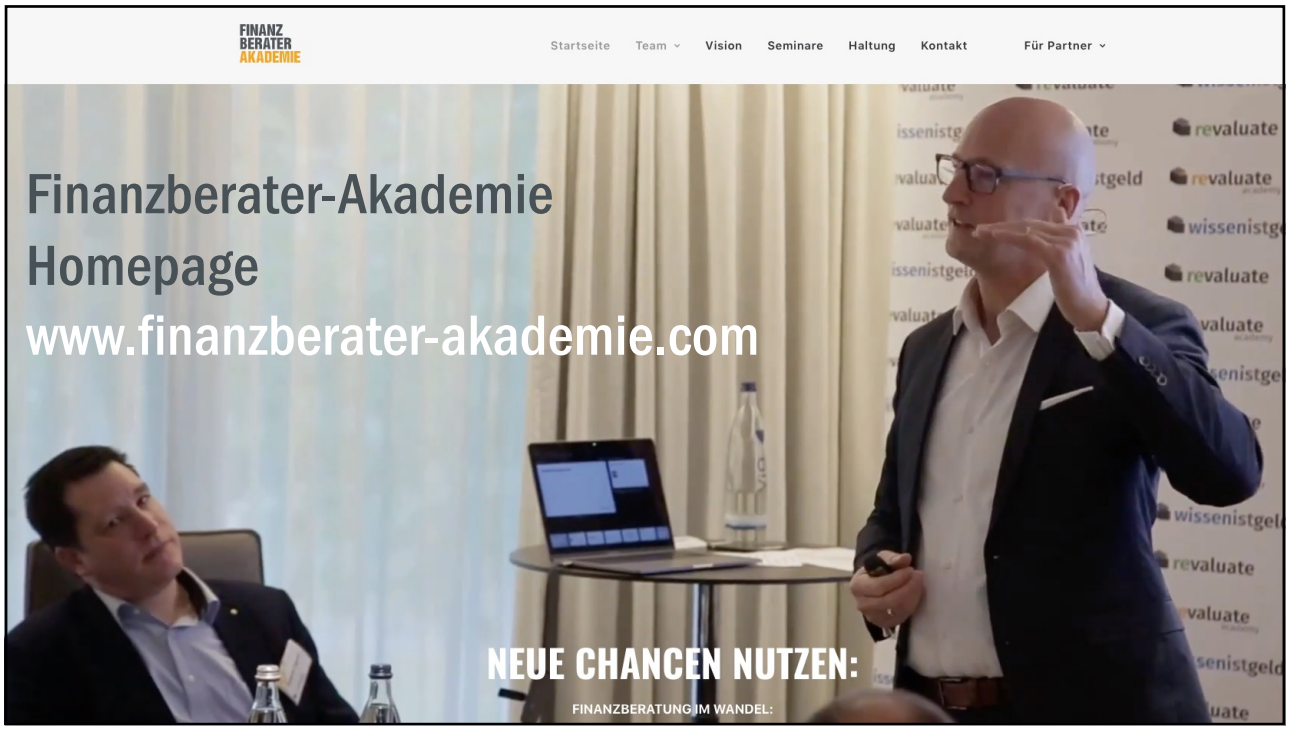
audible
Ein amazon Unternehmen

13 Stunden Hörbuch

583

FINANZ BERATER AKADEMIE

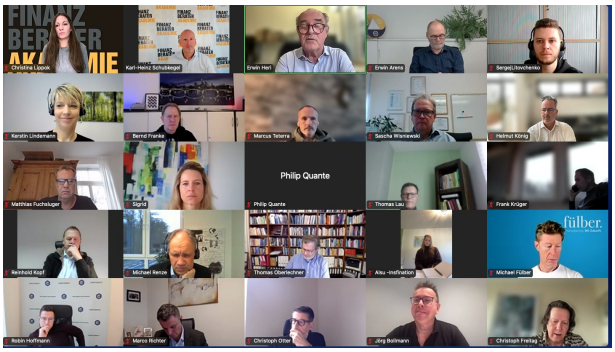
583



584

585

Zwei Zoom-Calls im Monat à 60 min für alle Berater. Inhalt sind wechselnde Beraterthemen und externe Referenten. Aufzeichnungen der Meetings stehen im Anschluss für 4 Wochen zur Verfügung.



FINANZ BERATER AKADEMIE

585

Eliteberater-Treffen 2019 im Sofitel Frankfurt

586

FINANZ BERATER AKADEMIE

586

Eliteberater-Treffen 2021 Villa Kennedy Frankfurt

587

FINANZ BERATER AKADEMIE

587

Eliteberater-Treffen 2022 Steigenberger Hof Frankfurt

FINANZ BERATER AKADEMIE

588

Die ersten Schritte…

- Innerhalb von 72 Stunden mit der Umsetzung beginnen!
- Handout zum Eliteberater noch einmal in aller Ruhe Schritt für Schritt durchlesen
- Persönlichen Beratungsbogen auf eigenes CI umstellen
- Kunden in Kategorien gestaffelt nach Serviceentgelteinnahmen aufteilen
- Honorar-Note erstellen
- Idealer Kunde A4 erstellen
- Dienstleistungsangebot erstellen
- Beraterpräsentation erstellen
- Zusendung der Formulare und Präsentation an khs@finanzberater-akademie.de
- Termin für erstes Coaching vereinbaren (ca. 10-14 Tage nach dem Eliteberaterseminar)

589

FINANZ BERATER AKADEMIE

589

Kontakt

Ihr Ansprechpartner:

Karl-Heinz Schubkegel
Experte für die Geldanlage

0170 99 22 570
khs@finanzberater-akademie.com

FINANZ
BERATER
AKADEMIE

590