

Bestandsveredelung durch erfolgreiche Investmentberatung

Spezialist für Versicherungen oder doch Vermögensverwalter – wie stellt sich heute ein Maklerunternehmen auf, das erfolgreich und für die Zukunft gerüstet sein will? Und wie meistert der einzelne Makler eine geplante Neuausrichtung des Geschäfts?

Könnten Sie Ihrem Kunden auf Anhieb erklären, was es mit unterschiedlichen Asset-Klassen, dem Subsidiaritätsprinzip oder den Grundlagen der „Behavioral Finance“ auf sich hat? Möglicherweise wird genau das zum Thema eines Kundengesprächs über Altersvorsorge ... Es ist unbestritten: Versicherungen und Vermögensanlage sind untrennbar zusammen gerückt. In komplexen Vorsorgetarifen, beispielsweise einer fondsgebundenen Rentenversicherung, geht es immer auch um Vermögensanlage. Der Allfinanzgedanke wird in vielen Vertriebsstrukturen gelebt. Und auch Makler bewegen sich tagtäglich in diesem Umfeld.

Jeder Kunde ist ein Kapitalanlagekunde

Um sich qualitativ vom Wettbewerb abzusetzen, ist eine ganzheitliche Kundenberatung angesagt. Denn jeder Versicherungskunde ist auch ein potentieller Anlagekunde. Vom Studenten bis zum Rentner, ob mit dem Ziel Vermögensaufbau oder Anlagenoptimierung – der Bedarf besteht, mit steigender Tendenz. Laut Statistischem Bundesamt (Destatis) erzielen die Deutschen hohe Sparquoten von 11,2% des verfügbaren Pro-Kopf-Einkommens. Jeder Einwohner legt damit durchschnittlich 180 Euro monatlich zur Seite. Was liegt da näher, als sich in Sachen Investment fit zu machen, um sich optimal zu positionieren. Spar- und Entnahmepläne, kurz-, mittel- und langfristiger Kapitalaufbau und die Erfüllung bestimmter Konsumwünsche sind Themen für das Kundengespräch. Versicherung und Investment – die Mischung macht's und eröffnet teils erhebliches Cross-Selling-Potenzial. Selbstverständlich ist es sinnvoll, sich zu spezialisieren. Die Kunst besteht darin, ganzheitlich aufgestellt zu sein, um so den individuellen Bedarf eines Kunden sicher einschätzen zu können und optimale, das heißt bedarfsgerechte, Lösungen zu entwickeln.

Bestandsschutz und –aufbau

Durch die Integration der Vermögensberatung lässt sich nicht nur der vorhandene Bestand sichern, sondern das Geschäft gezielt ausbauen. Der erste Schritt: Ermitteln Sie das Potenzial Ihres vorhandenen Bestands und lernen Sie Ihre Kunden besser kennen. Viele Vermittler glauben, ihnen fehle die vermögende Kundschaft. Ein Hauptziel ist demnach der Auf- und Ausbau von Kundenbeziehungen im gehobenen Segment. Möglicherweise finden sich genau diese Kunden bereits in Ihrem (Versicherungs-)Bestand und warten nur darauf, entdeckt zu werden. Eine erfolgreiche Investmentberatung verbessert die Kundenbeziehung und sichert diesen Bestand. Ermitteln Sie im persönlichen Gespräch die Ziele und Wünsche Ihrer Kunden über den reinen Versicherungsbedarf hinaus und positionieren Sie sich als erster Ansprechpartner für alle Fragen rund um den Gesamtbereich Finanzen. Wer sich ausschließlich als „Versicherungsberater“ präsentiert, wird auch nur als solcher



wahrgenommen. Ziel sollte es sein, den Kunden eine ganzheitliche Finanzdienstleistung inkl. einer langfristigen Finanzplanung anzubieten, die die Themen Vorsorge und Vermögen in Kombination ideal abdeckt.

Sich von der Masse abheben – Fortbildungsmöglichkeiten nutzen

Für freie Vermittler bietet sich gerade durch ihre Unabhängigkeit und eine breite Produktauswahl die Chance, sich bei den Themen Vorsorge und Vermögen gleichermaßen kompetent zu positionieren und Mehrwert für ihre Kunden zu generieren. Voraussetzung dafür ist umfassendes Fachwissen auch im Bereich des Investments, wie es beispielsweise in der zertifizierten Weiterbildung zum/zur „Experte/in Investment (DMA)“ vermittelt wird. Neben volkswirtschaftlichen Zusammenhängen und Hintergründen wie Steuerungsinstrumenten und Rahmenbedingungen stehen – sehr praxisorientiert – Asset-Klassen, Bonitätsanalyse und die erfolgreiche Investmentberatung auf dem Programm. Das Thema Steuern nimmt in der Vermögensberatung einen breiten Raum ein und wird speziell geschult. Die Basis für eine erfolgreiche Investmentberatung bilden die umfassenden Kenntnisse über die verschiedenen Investmentfonds und ihre Bewertung, die der „Experte Investment (DMA)“ beherrscht.

Gerade in Zeiten von Kapitalmarktkrisen, Europroblemen und einem niedrigem Zinsniveau gilt es, Transparenz zu zeigen und einen umfassenden Service zu bieten. Ihre Kunden werden es Ihnen danken. Seien Sie für sie da. Nur so lässt sich das Ziel der Veredelung und Sicherung Ihres Kundenbestandes nachhaltig erreichen.



Zur Person:

BORIS FAHLE

Ist Financial Planner (HfB), Director Consilium Finanzmanagement AG und Trainer der Deutsche Makler Akademie.

Weitere Informationen unter www.deutsche-makler-akademie.de