

*Es braucht gute Berater, wenn der Umgang mit Geld kein Schulfach ist*

*Faszinierende Berufe, die sich mit der Vermittlung von Fähigkeiten beschäftigen, mit denen Menschen die Hürden des Lebens besser überwinden können*

In der Schule lernen wir viele Dinge, die wir im späteren Leben nie mehr benötigen. So lernten wir z.B. den ‚Satz des Pythagoras‘ oder den des Euklid. Diverse Geschichtsdaten, die uns nie wichtig waren, schwirren uns heute noch in unseren Köpfen umher, in der Hoffnung, sie irgendwann einmal sinnvoll verwenden zu können. Mit der Matura glauben auch viele junge Menschen das ‚Rüstzeug fürs Leben‘ geschaffen zu haben. Aber mit dem Eintauchen in die Erwachsenenwelt erlebt man, dass noch ganz andere Dinge sehr wichtig sind:

- Wie lerne ich nette Menschen kennen?
- Wie kommuniziere ich richtig? Wie lernt man sich gut auszudrücken?
- Wie bekommt man einen guten Job? Wie macht man Karriere?
- Wie muss ich mit meinem Geld umgehen? Wie spart man Steuern?

Wir sehen, dass es auch neben den so genannten ‚Hauptfächern‘ Themen gibt, die für den Erfolg oder Misserfolg im Leben von entscheidender Bedeutung sind. Nur - wer soll dies eigentlich den jungen Leuten beibringen? Die Schule? Die Kirche? Die Eltern?

Es gibt eine ganze Reihe von Berufen, die sich mit der Vermittlung von Fähigkeiten beschäftigen, um dieses Fragen zu beantworten. So sind es beratende Berufe wie der Coach oder der Trainer zu den Themen ‚Kommunikation‘ oder ‚Rhetorik‘, der Personal- oder Karriereberater und letzten Endes der Finanzplaner, Finanz- oder Versicherungsberater oder der Treuhänder. Jeder Beruf, der anderen dazu verhelfen kann, die obigen Fragen zu beantworten, wird für den, der ihn ausübt, Befriedigung und Erfolg bringen können.

In unserer heutigen wirtschaftlichen Situation bedauern wir die Zunahme der Arbeitslosigkeit besonders. Auf der anderen Seite weiss ich, wie viele Versicherungsgesellschaften und Unternehmen der Finanzberatung dringend Mitarbeiter für die Kundenberatung suchen. Früher gab es ein Sprichwort: „Ist ihm im Leben nichts gelungen, dann geht er zu Versicherungen.“ Gilt das immer noch? Oder ist dieser Beruf eventuell für Sie eine neue Chance?

Dieser Spruch stammt aus einer Zeit, in der man in seinem Leben einen einzigen Beruf erlernt hat und bei diesem immer geblieben ist. Die Zeiten haben sich gewaltig geändert! Viele wertvolle Berufe der Vergangenheit gibt es heute überhaupt nicht mehr. Andere der Zukunft, haben in ihrer Ausbildung noch keine eidgenössische Anerkennung. Zu den Berufen, die heute in der Wirtschaft besonders nachgefragt werden, gehören sicherlich die Personen, die besondere EDV-Entwickler sind oder Internet-Web-Seiten erstellen und pflegen können. In der Finanzbranche sind es diejenigen, die kommunikativ sind, soziale Kompetenz besitzen und seit vielen, vielen Jahren die Kandidaten, die gerne Kunden beraten wollen.

Die Berater, denen es gelingt, Ihre Kunden zu begeistern, gehören nie zu den Personen, auf die der obige Spruch gelten sollte. Diesen Finanz- und/oder Versicherungsberatern ist etwas sehr wichtiges gelungen, nämlich ihren Kunden dabei zu helfen, wichtige Dinge des Lebens in die richtige Richtung zu bewegen.

Ein sehr erfolgreicher und bei seinen Kunden hochgeschätzter Finanzberater antwortete mir einmal auf die Frage, wie er seinen Beruf sehe. „Ich habe einen wunderschönen Beruf. Ich helfe meinen Kunden dabei, erfolgreich zu sein. Und dabei bin ich immer gut angezogen und selbst erfolgreich geworden.“ Dieser Berater war viele Jahre als Konditor selbständig und musste seinen erlernten Beruf aus gesundheitlichen Gründen aufgeben.

So wundert es doch immer wieder einen Laien, dass trotz der permanenten Informationsflut über die Finanzierungsprobleme der AHV bei den Agenturen und Generalagenturen der Versicherer kein Ansturm auf Lebensversicherungsanträge stattfindet. Trotzdem ist die Entwicklung des Neugeschäftes sehr zufrieden stellend. Dies hängt vor allem aber damit zusammen, dass die Berater z.B. mit der Thematik der 3.Säule auf ihre Kunde zugehen, um mit ihnen die persönlichen Auswirkungen und Vorteile zu besprechen.

Ist der Beruf des Finanzberaters vielleicht auch eine Chance für Sie? Warum wird aber nicht jeder neue Berater erfolgreich?

Die fachlichen Grundlagen einer Finanzberatung ist für jeden lernbar. Die Dinge sind auch bei weitem nicht so schwierig, wie sie sich immer wieder einmal anhören. So kenne ich keinen Berater, der alleine am Fachwissen gescheitert ist. Das mag zwar manchmal etwas kompliziert sein, aber das Komplizierteste in diesem Beruf ist nicht die Materie, sondern der Mensch. Und zwar als erstes der Berater selbst und erst in zweiter Linie der Kunde.

In über 90% der Fälle erfolgloser Versicherungsberatern liegen die Ursachen in deren Arbeitsstil. Das bedeutet, sie hatten zu wenige Kundentermine. Darüber hinaus kommt die Fähigkeit, den eigenen ‚Schweinehund‘ zu besiegen. Erfolgreiche Berater hatten eine tägliche Arbeitszeit von bis zu vier Stunden. Das ist natürlich viel zu wenig. Also ist die Eigenmotivation des Beraters ebenfalls eine Erfolgskomponente. Hinzu kommen natürlich auch wichtige Techniken für eine gute Kommunikation. Die Persönlichkeit und Akzeptanz des Finanzberaters ist für den Erfolg besonders wichtig. Hier kann eine erfahrene Führungskraft sehr positiv bewegen und hat auf den Erfolg eines Unternehmens in einem Regionalmarkt mehr Einfluss als alle Marketingkennzahlen vermuten lassen.

Die Einstellung des Beraters zu seinen Kunden ist mit der Einstellung zu seinem Beruf gleichzusetzen. Für den ehemaligen Konditor war schon immer sein Kunde ‚König‘. Damit ist er aufgewachsen und somit ist es für ihn nicht neu. Wer in der Finanzbranche tätig sein möchte, sollte sich bewusst machen, dass es hier um eine Dienstleistung geht. Das bedeutet, bereit zu sein, seine eigenen Ziele denen seiner Kunden unterzuordnen.

Vielleicht habe ich Ihr Interesse an einem der schönsten Berufe mit Zukunft geweckt. Wenn Sie sich für die Finanzthemen interessieren und noch nicht in der Bank- oder Versicherungsbranche tätig sind, dann sollten Sie einfach einmal ein rein informatives

Gespräch führen. Für viele heutigen Berater war dies auch der Anfang ihres Erfolgs über den sie immer wieder gerne erzählen. Unter Umständen heben Sie sich dieses Artikel auf, wenn er Sie auf die Idee brachte, den ersten Schritt in eine neue Zukunft zu unternehmen. Vielleicht informieren Sie mich einmal darüber.