

MARCUS RENZIEHAUSEN

ALS FINANZBERATER AN DIE SPITZE

DER SICHERE WEG ZUM
7-STELLIGEN JAHRESUMSATZ

MIT DER
**9-STUFEN-
STRATEGIE**
ZUM UMSATZ-
MILLIONÄR

FBV

A pyramid of paper airplanes is the central visual element. At the top is a single yellow paper airplane, pointing upwards. Below it are two grey paper airplanes, then three, then four, and finally five at the base. The airplanes are arranged in a symmetrical, stepped pyramid shape. The background is a dark, textured grey.

MARCUS RENZIEHAUSEN

ALS FINANZBERATER AN DIE SPITZE

DER SICHERE WEG ZUM
7-STELLIGEN JAHRESUMSATZ

FBV

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie.

Detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://d-nb.de> abrufbar.

Für Fragen und Anregungen:
info@finanzbuchverlag.de

3. Auflage 2021

© 2019 by FinanzBuch Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH,

Türkenstraße 89

80799 München

Tel.: 089 651285-0

Fax: 089 652096

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Die im Buch veröffentlichten Ratschläge wurden von Verfasser und Verlag sorgfältig erarbeitet und geprüft. Eine Garantie kann jedoch nicht übernommen werden. Ebenso ist die Haftung des Verfassers beziehungsweise des Verlages und seiner Beauftragten für Personen-, Sach- und Vermögensschäden ausgeschlossen.

Umschlaggestaltung: Marc-Torben Fischer
Umschlagabbildung: [iStock.com/ThomasVogel](https://www.istock.com/ThomasVogel)
Satz: Mjude Puzziferri, MP Medien, München
Druck: GGP Media GmbH, Pöbneck
Printed in Germany

ISBN Print 978-3-95972-228-5

ISBN E-Book (PDF) 978-3-96092-429-6

ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-96092-430-2

Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

www.finanzbuchverlag.de

Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter www.m-vg.de

INHALT

Einleitung	7
Kapitel 1: Fokus	15
Alles wird zweimal geschaffen	19
Denken Sie groß	22
Geld ist nicht alles	25
Wählen Sie Ihre Sparte	29
Kapitel 2: Kernkunde	35
Weniger Kunden, mehr Erfolg.	38
So ticken wohlhabende Kunden	43
Suchen Sie sich eine profitable Kundengruppe	46
Lernen Sie Ihren Kernkunden richtig kennen	50
Kapitel 3: Nutzenversprechen	57
Konzentrieren Sie sich auf die wichtigsten Kundenbedürfnisse	62
Was differenziert Sie vom Wettbewerb?	65
Designen Sie Ihr Nutzenversprechen	70
Kapitel 4: Der Plan	77
Wie Sie Ihre 24 Stunden optimal nutzen	81
Setzen Sie sich motivierende Ziele	85
So erreichen Sie Ihren Gipfel	90
Seien Sie aktiv	94
Kapitel 5: Persönliches Wachstum	99
Ihr Umfeld ist wichtig für Ihren Erfolg	103
Suchen Sie sich einen Coach	106

Bücher und Hörbücher	110
Planen Sie Ihr persönliches Wachstum	113
Kapitel 6: Expertenstatus	117
Erstellen Sie eine professionelle Website.	121
Social-Media-Kanäle	128
Ein Buch zu schreiben ist einfacher, als Sie denken	132
Werden Sie zum gefragten Speaker	138
Kapitel 7: Offline-Marketing	145
Unerwartete Empfehlungen	150
Proaktive Empfehlungen	155
Professionelle Multiplikatoren.	160
Veranstaltungen	165
Kapitel 8: Online-Marketing	175
Die Grundlagen des Performance-Marketing.	179
Facebook und Google Ads bringen Reichweite.	187
So erstellen Sie einen erfolgreichen Sales Funnel	197
Direkte Kundenansprache mit LinkedIn und Xing	205
Kapitel 9: Mitarbeiter	211
So finden Sie die richtigen Mitarbeiter	215
So formen Sie ein Höchstleistungsteam	219
Bleiben Sie produktiv	223
Fazit	231
Mein Angebot an Sie	233
Über den Autor	235
Danksagung	237
Literaturverzeichnis	239

EINLEITUNG

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

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

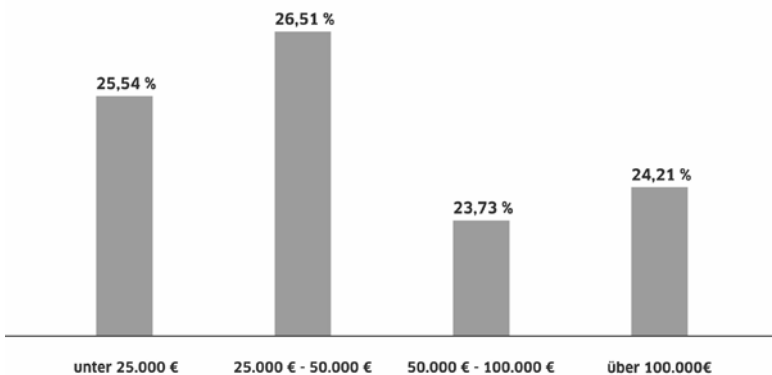


Abb. 1: Wie viel verdienen Finanzberater pro Jahr?

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

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

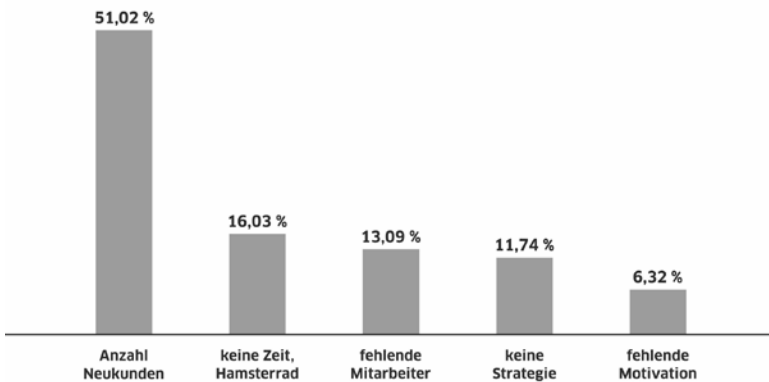


Abb. 2: Was ist die größte Herausforderung von Finanzberatern?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

² Deutsche Bundesbank, Bundesverband Deutscher Banken

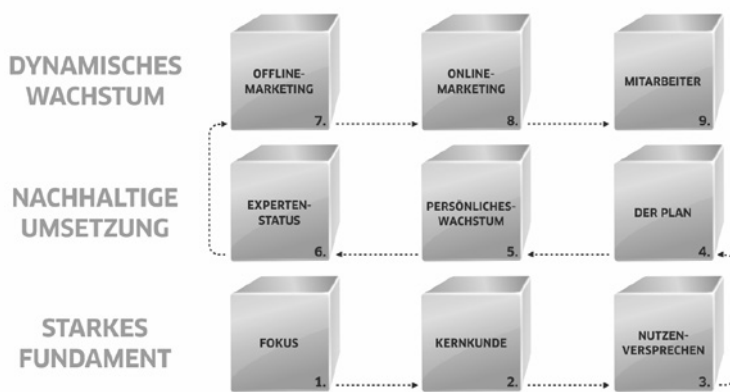


Abb. 3: Die neun Stufen zum Erfolg.
Quelle: The Engineers of Finance AG

Ihre 9 Stufen zum Erfolg:

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

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

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

Arbeitsmaterial

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

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

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

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

KAPITEL 1

FOKUS

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

Napoleon Hill

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

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

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

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

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



Abb. 4: Ihr persönlicher Gipfel.

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

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

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

ALLES WIRD ZWEIMAL GESCHAFFEN

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

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

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

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

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

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

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

ein Unternehmen mit zehn Mitarbeitern zu haben. Wenn Sie heute das Gefühl haben, Sie funktionieren nur noch, dann können Sie zukünftig Ihr Leben aktiv selbst gestalten. Und genau dazu möchte ich Sie jetzt einladen.

Wenn ich meine einjährige Tochter Charlotte beobachte, dann bin ich immer wieder fasziniert, wie sie ihr Leben aktiv gestaltet. Ihr wird ständig von ihren beiden älteren Geschwistern und uns Erwachsenen gezeigt, was im Leben alles möglich ist. Das sind ganz banale Dinge wie Treppen steigen, Fahrrad fahren, auf Bäume klettern, eine Bananenschale öffnen oder einen Teller Suppe essen. Charlotte könnte auch einfach abwarten und hoffen, dass sie all diese Dinge irgendwann beherrschen wird. Aber das tut sie nicht. Sie nimmt die Dinge lieber selbst in die Hand und trainiert jeden Tag für ihre persönliche Weiterentwicklung. Und als Ergebnis erzielt sie einen Erfolg nach dem anderen.

Machen Sie es bitte wie Charlotte. Werden Sie aktiv, werden Sie ein Macher. Dann werden Sie genau den Erfolg als Finanzberater erzielen, den Sie sich wünschen. Und je größer Ihre Gedanken sind, desto größer können auch Ihre Erfolge werden.

DENKEN SIE GROSS

Denken Sie einmal zurück an die Zeit, in der Sie sich als Finanzberater selbstständig gemacht haben. Ging es Ihnen wie mir und konnten Sie auch teilweise vor lauter sprudelnder Ideen nachts nicht schlafen? Haben Sie Ihrem Partner und Ihren Freunden auch mit glitzernden Augen von Ihren großen Plänen erzählt? Was wollte man nicht alles erreichen! Vielleicht wollten Sie sich einen Ferrari kaufen, ein großes Einfamilienhaus bauen, ein Unternehmen mit 100 Mitarbeitern aufbauen, das Leben ohne Arbeit in der Karibik genießen oder einfach das machen, wozu Sie Lust haben, ohne auf das nötige Kleingeld zu achten. Es waren vermutlich aber nicht nur finanzielle Ziele, die Sie am Anfang Ihrer Selbstständigkeit motiviert haben. Vielleicht wollten Sie die Welt auch ein bisschen besser machen, indem Sie Ihre Kunden stets ehrlich und fair beraten wollten. Was auch immer Ihre Ziele waren – und ich bin davon überzeugt, dass es große und motivierende Ziele waren –, ein Ziel hatten Sie ganz sicher nicht: Monat für Monat ums Überleben zu kämpfen. Was ist also schiefgelaufen?

Ich kann mich noch ziemlich gut an meine Anfangsjahre als Finanzberater erinnern. Damals war ich ständig auf der Suche nach dem einen Produkt, das mich erfolgreich machen würde. Dabei habe ich so einiges ausprobiert. Das Ergebnis allerdings war eher ernüchternd: Es gab kein Produkt, das mich als Finanzberater erfolgreich machte. Vielmehr war ich lange Zeit lediglich der Spielball der Produkthersteller. Jeder dieser Produkthersteller erzählte mir, wie toll sich mein Unternehmen entwickeln würde, wenn ich sein Produkt in der Beratung anböte.

Heute weiß ich: Es gibt kein Produkt, das erfolgreich macht. Die Ursachen für Erfolg liegen ganz woanders. Dazu möchte ich Ihnen

eine kleine Geschichte erzählen.⁴ Ein Student namens Fred DeLuca wollte sich ein paar Dollar dazuverdienen, um sein Studium zu finanzieren. Der Plan war, einen Sandwich-Laden aufzumachen. Dazu hatte ihm ein guter Freund der Familie 1000 Dollar Startkapital geliehen. Leider musste Fred rasch erkennen, dass er bei seinem Sandwich-Business einige Fehler gemacht hatte. Und obwohl der erste Laden noch nicht den gewünschten Gewinn abwarf, eröffnete er einen zweiten. Hier hatte er die Möglichkeit, vieles besser zu machen als bei seinem ersten Laden. Aber auch bei diesem zweiten Laden blieb es nicht. Vielmehr setzte Fred sich relativ schnell das Ziel, innerhalb von zehn Jahren 32 Sandwich-Läden zu eröffnen. So kam nach und nach Laden für Laden hinzu. Aber auch nach 32 Läden war das noch nicht das Ende.

Nachdem Fred sein Zehnjahresziel erreicht hatte, musste ein neues Ziel für die nächsten zehn Jahre her. Haben Sie eine Idee, welches Ziel er sich gesetzt haben könnte? Wenn Ihre Antwort 64 lautet, dann liegen Sie nicht ganz richtig. Sein neues großes Ziel waren 5000 Läden. Doch wie sollte das funktionieren? Wenn Fred in zehn Jahren gerade einmal 32 Läden eröffnet hatte, wie wollte er dann in weiteren zehn Jahren 5000 Neueröffnungen schaffen? Die einzige Möglichkeit, diese Herausforderung zu meistern: Er musste umdenken und neue Wege gehen. Et voilà, das Franchisekonzept von Subway war geboren. Und weiter ging es mit dem nächsten Zehnjahresziel. Diesmal wollte Fred 100 000 neue Läden eröffnen. Allerdings war Subway damals nur in den USA tätig und eins war klar: In den USA waren 100 000 neue Läden völlig unrealistisch. Aber wenn man den Horizont etwas größer machte und international dachte, dann war das Ziel zwar immer noch beachtlich, wurde aber machbar.

⁴ DeLuca, Fred / Hayes, John P.: *Start Small Finish Big - Fifteen Key Lessons to Start - and Run - Your Own Successful Business*. Weston: Mandevilla Press, 2012

Die Geschichte von Fred DeLuca zeigt eindrucksvoll zwei wichtige Regeln für große Ziele, die auch für Sie als Finanzberater gelten:

1. Große Ziele sollten mindestens zehn Jahre in der Zukunft liegen. Denn bei einem Zehnjahresziel gibt es keine Diskussion, ob dieses Ziel auch erreicht werden kann. In zehn Jahren ist schließlich alles möglich.
2. Große Ziele sollten zudem motivierend und so groß sein, dass Sie das Ziel mit Ihren bisherigen Strategien und Gewohnheiten nicht erreichen. Nur so können Sie sicherstellen, dass Sie sich persönlich weiterentwickeln.

Bei wirklich großen Zielen werden Sie neue Wege finden, um sie zu erreichen. Woher ich das weiß? Weil es viele Finanzberater gibt, die ihr großes Ziel bereits erreicht haben. Warum sollten Sie es also nicht schaffen?

In diesem Buch finden Sie alles, was Sie benötigen, um mehr als 1 Million Euro Jahresumsatz zu erzielen, ein Leben in völliger Freiheit zu genießen und so etwas wie Sinnhaftigkeit zu erfahren. Sie müssen dafür nicht härter arbeiten als ein durchschnittlicher Angestellter. Alles, was Sie wirklich tun müssen, ist eine einzigartige Unternehmensstrategie zu entwickeln. Und dazu finden Sie in diesem Buch eine klar strukturierte Step-by-step-Anleitung. Ich glaube ganz fest daran, dass ich mit diesem Buch dazu beitragen kann, das Leben Tausender Finanzberater mit ihren Familien positiv zu beeinflussen. Und wenn Sie als Finanzberater ein Leben führen, von dem Sie schon immer geträumt haben, dann werden Sie dies auch für Ihre Kunden möglich machen.