

Finanzberater: Nur noch Dienst nach Vorschrift?

Was denken Verkäufer von Finanzprodukten? Auf welchem Wissensstand sind sie? Sind sie überhaupt engagiert oder machen sie nur noch Dienst nach Vorschrift? Wir sprachen mit einem Mann, der es genau wissen muss. Denn er ist in Deutschland einer der bekanntesten Verkaufstrainer und schaut nahezu täglich hinter die Kulissen deutscher und internationaler Unternehmen.

Martin Limbeck ist nicht nur erfolgreicher und mehrfach ausgezeichnete Trainer, sondern schrieb auch Bestseller wie „Nicht gekauft hat er schon“, gab die meistverkaufte deutsche Wirtschafts-App „Salesimpulse“ heraus und gründete die bekannte Veranstaltungsreihe Salesmasters. Wir trafen ihn am Rande der NWZ-Impuls-Vortragsreihe in Oldenburg, die von NWZ und Sprecherhaus – Rohstoff Wissen veranstaltet wurde.



Herr Limbeck, wir wissen heute mehr als je zuvor. Trotzdem oder gerade deswegen sehen wir überall auf der Welt Chaos. Wissen wir schon zuviel oder die falschen Dinge?

Das kommt ganz darauf an, worauf Sie das Chaos beziehen. Generell ist die Welt in einem Umbruch. Ich war vor kurzem bei einer international sehr bekannten Investmentbank. Die sagten, dass das, was da draußen momentan läuft, nicht mehr berechenbar ist. Keiner weiß tatsächlich was kommt. Viele befürchten, es entsteht bereits die nächste Blase und es wird noch viel schlimmer. Ich habe gerade den Zukunftswissenschaftler Professor Opaschowski gehört, der voraus sagt, die Generation 50+ und 65+ wird noch einmal durchstarten, weil wir wenig Nachwuchs haben. Also generell – klar liegt die Welt im

Umbruch. Aber es gab immer Veränderungen oder schwere Zeiten. Die Frage jedoch ist, mit welcher Einstellung ich daran gehe. Was ich unterstreichen kann, betreffend Finanzmarkt und speziell dessen Verkäufer – da kenne ich mich besser aus – dass viele Verkäufer ein extremes Fachwissen haben und gleichzeitig zu wenig an ihren verkäuferischen Fähigkeiten und Vokabeln arbeiten. Ich vergleiche das immer gerne mit einem Architekten. Zuerst macht er den Plan, dann ein Modell, dann schreitet er zur Tat und baut zu Beginn ein Fundament. Und dieses Fundament steht stellvertretend für das Fachwissen, das wir jedem Finanzdienstleister und Banker unterstellen. Ein Haus von außen betrachtet lässt sich vorerst nur an der Fassade einschätzen. Diese Fassade steht stellvertretend für die persönliche Art und

Weise des Verkäufers. Was im Finanzsektor natürlich besonders zählt ist Vertrauen, Sympathie, Glaubhaftigkeit, Expertenstatus und das hat nichts mit Wissen zu tun, sondern wie bringe ich die PS auf die Straße. Sympathisches Beispiel: Ich kenne viele Porsche Turbo-Besitzer, aber nur wenige, die ihn auch auf dem Ring fahren können. Genauso ist es im Verkauf – viel Wissen, aber es wird falsch eingesetzt. Also spielt die Art und Weise eine große Rolle, kann ich meinem Verkäufer vertrauen?!

Sie sprachen eben Finanzdienstleister an. Sind diese Verkäufer heute hungrig danach, sich Wissen anzueignen?

Gute Frage – klares Ja. Da erlebe ich zwei Lager. Je höher das Festgehalt, je sicherer der Hafen im Sinne von Konzernen oder Banken, desto öfter ist die Haltung „Ich bin schon seit zwanzig Jahren hier, habe hier damals schon gelernt und solange ich hier keinen goldenen Kugelschreiber klaue, schaffe ich es auch bis in die Rente.“ Also wieder eine Frage der Einstellung – habe ich Spaß an dem, was ich tue? Auf der anderen Seite hatte ich vor kurzem einen Teilnehmer, 62 Jahre alt, der in der Sparkasse noch mal in den Vertrieb gewechselt ist. Alle Kollegen hielten ihn für verrückt, drei Jahre vor der Rente noch mal so ein Risiko einzugehen. Aber er hatte einfach noch einmal Lust, was Neues zu machen und hatte richtig Spaß daran. Frage der richtigen Einstellung. „Gewonnen und verloren – wird zwischen den Ohren.“

Sind Immobilien sichere Investments?

Grundbesitz kann nicht verloren gehen oder gestohlen werden, er lässt sich auch nicht wegtragen. Wird es mit angemessener Sorgfalt verwaltet, ist es die sicherste Kapitalanlage der Welt, sagte bereits Franklin D. Roosevelt. Immobilienpreise richten sich nach der Lage, Bauqualität, Angebot und Nachfrage, sowie Hausverwaltung usw.

Die Immobilienpreise steigen in Deutschland zum Teil massiv an. In einigen Regionen und Standorten erhalten Verkäufer aber nicht den gewünschten Verkaufspreis. Gerade in Zeiten von Inflation oder Rezession werden Sachwerte wie Immobilien einen Boom erleben. Auch werden in diesen Zeiten Fonds mit überdurchschnittlichen Renditen locken. Prüfen Sie Ihre Angebote nach den Immobilienlagen, Erfahrungen der Unternehmen, seit wann am Markt tätig und vor allem auch auf die ausgewiesenen und versteckten Kosten. Nur im Einkauf liegt der Gewinn, nicht im Hochglanzprospekt oder beim sympathischen Berater. Ebenfalls empfehlen wir in lukrative deutsche Standorte zu investieren, warum soll ich in ronto, Dubai, Amsterdam, Sidney o.ä. investieren? Prüfen Sie offene und geschlossene Immobilienfonds genauestens. Nur wenige Unternehmen sind lang genug am Markt, transparent und solide genug, Krisen zu bewältigen.

Wetten auf Lebensmittel

Es gilt der weise Spruch, wenn einer gewinnt, muss mindestens einer verlieren. Wir können nur inständig auf das „Wetten“ auf höhere Lebensmittelpreise warnen. Der Rest der Welt hungert und muss bis zu 70% ihres hart erarbeitenden Geldes in Nahrung und Wasser investieren. Laut einer Statistik zahlen wir gerade einmal 12% unseres Einkommens in die wichtigsten Dinge des Lebens, Nahrung und Trinken.

Ich halte das Wetten auf höhere Reis- oder Maispreise o.ä. für verwerflich, da wie im Eingangssatz beschrieben, wenn einer gewinnt, verlieren diejenigen, die eh schon viel zu wenig haben.

Thomas Hennings ist Experte für Makroökonomie und Sachwertlösungen



Die Währungsreform kommt!

Über Versuche der Politiker den Euro zu retten, fehlgeleitete Finanzmärkte und wie Sie Ihr Vermögen trotzdem sichern

Von Ulrich Horstmann

FinanzBuch Verlag

272 Seiten

Preis: EUR 16,99

Die jüngste Finanzkrise von 2007 brachte das Weltfinanzsystem fast zum Einsturz. Politiker versuchten zunächst mehr oder weniger erfolgreich, mit sogenannten milliardenschweren Rettungsschirmen die inländischen und später auf europäebene die Systeme zu retten und zu stabilisieren. Wie fast täglich der Presse zu entnehmen ist, scheint keine nachhaltige Besserung in Sicht. Vielmehr schlüpfen nach und nach immer mehr Länder unter den vermeintlichen Schutz des „Rettungsschirms“. Aus der Finanzkrise wurde eine Banken-, Wirtschafts-, Staatsschulden- und jetzt zunehmend eine Euro-Krise. „Fällt“ im Zuge dieser Krisen sogar unsere Währung, der Euro? Und falls ja, wäre das so schlimm?

Der Autor macht in diesem Werk eindrücklich klar, wie es um die Zukunft unserer Währung steht. Auch in der Vergangenheit gab es einige Währungsreformen. Warum kam es dazu und welches politische, wirtschaftliche- und finanzielle Umfeld begünstigte diese? Wie wurden sie schließlich umgesetzt und welche Folgen hatten diese für die Menschen? Wir leben in einer Zeit in der nichts mehr sicher scheint, rüsten Sie sich mit diesem Werk für das Unvorstellbare!

Redaktionsmeinung: Sehr empfehlenswert. Klar, deutlich und nicht reißerisch geschrieben. Der Leser erfährt in ruhigem und professionellem Ton, das es bald soweit ist.



Nicht gekauft hat er schon

So denken Top-Verkäufer
Finalist Trainerbuch des Jahres

Von Martin Limbeck

Redline Verlag

208 Seiten

Preis: EUR 19,99



Als Trainer und Speaker gehört »der neue Hardseller« heute zu den Top-Acts der Szene. Durch Cleverness, Mut, Ehrlichkeit und eiserne Disziplin hat er in wenigen Jahren erreicht, wozu andere Jahrzehnte brauchen.

Und so wie er sein Wissen als Trainer und Referent teilt, so teilt er in diesem Buch die Geheimnisse seines Wegs an die Spitze. Dämpfer und Nackenschläge machen härter, Triumphe und Spitzenleistungen spornen an. Aus Niederlagen Chancen, aus Chancen Erfolge machen und stets Mensch dabei bleiben: Martin Limbeck weiß, wie es geht und er spricht davon. Ein Mann wird zur Marke: markig, markant, Martin Limbeck.

Redaktionsmeinung: Es gibt in Deutschland eine handvoll Bücher, die so frei und frech geschrieben sind. „Nicht gekauft hat er schon“ steht ganz oben.