

Honorarberater mit Vorsprung bei der Kundengewinnung

Vorträge zur Finanzbildung Erwachsener /
Neue Akademie vermittelt Know-how

Text: Eric Czotscher



Wer Menschen die Hintergründe der Finanzbranche erläutert, kann mit Kunden rechnen, die bereit sind, für objektive Beratung zu zahlen.

Vermittler von Finanz- und Versicherungsprodukten betrachten das Geschäftsmodell Honorarberatung oft noch mit Skepsis. Zwar erkennen sie den Vorteil von ETFs und anderen provisionsfreien Anlageprodukten für den Vermögensaufbau und die Altersvorsorge der Kunden. Doch fürchtet so mancher, er werde nicht genügend Kunden finden, die bereit sind, für gute Beratung zu zahlen.

Genau an diesem Punkt setzt Alexander Ihl, Geschäftsführer der i-plus-a GmbH, mit seinem Konzept der „Geldvorträge“ an, mit dem er die meisten Neukunden

für die Honorarberatung gewinnt. Ihl hält Vorträge für Menschen, die an neutralem Basiswissen in Sachen Geld interessiert sind. Die i-plus-a hat sich als „Aufklärer“ positioniert und erzählt ihren Zuhörern insbesondere das, was „Banken und Versicherungen gerne verschweigen“, so Ihls Slogan. Dieses Versprechen weckt genügend Interesse, um die allwöchentlichen Vortragsveranstaltungen zu füllen. Mit seiner einfachen, lebendigen und grafisch unterhaltsamen Präsentation gelingt es Ihl, auch Laien in Themen wie Geldsicherheit, Wirtschaftskreislauf, Inflation oder Geldanlage einzuführen. Seine Botschaft: Investiert wie

professionelle Anleger in die produktive Weltwirtschaft und nicht nur in Zinsprodukte!

Seit über zehn Jahren halten Ihl oder einer seiner Kollegen von i-plus-a den gleichen Vortrag, „Geld verstehen“, der sich in seiner Struktur kaum verändert, aber im Detail immer weiter entwickelt hat. Jede Woche können sich Interessenten für eine Eintrittsgebühr von 10 Euro über Geld informieren – abwechselnd in der Finanzmetropole Frankfurt am Main oder am südhessischen Firmensitz Dieburg. Die Zuhörer stammen aus sämtlichen Bevölkerungsgruppen, haben unterschiedliches Vorwissen und kommen häufig auf Empfehlung früherer Teilnehmer. Die Zufriedenheit mit den Vorträgen ist groß, wie die vielen ausgefüllten Feedbackbögen zeigen.

Die Deutschen sollen effektiver sparen

Der Honorarberater Ihl hat eine Mission: Er will aus Sparern Investoren machen, damit sich die weltweit hohe Wirtschaftsleistung Deutschlands auch in den Nettovermögen der Bürger widerspiegelt. Deutschland ist zwar eines der produktivsten Länder der Welt, doch beim Pro-Kopf-Vermögen sieht es im Vergleich zu den anderen Euroländern düster aus.

Die Vorträge sollen die Menschen aufklären, ihnen die Angst vor Aktien nehmen und das Interesse wecken, insbesondere in kostengünstige Index- bzw. Assetklassenfonds zu investieren. Er zeigt, wie Sparer sich mit zinsarmen Sparprodukten und teuren Lebensversicherungen arm sparen. „Rendite statt Zins“, lautet deshalb sein Motto.

Als Honorarberater hat Ihl den Vorteil, dass er bei der Geldanlage, anders als provisionsorientierte Vertriebe, die Fakten auf den Tisch legen kann. Dazu gehören insbesondere die in den klassischen Vorsorgeprodukten enthaltenen Kosten. Da der Kunde direkt für die Beratung zahlt, sollte er auch sämtliche Kosten sowie deren Auswirkungen im direkten Vergleich mit provisionsfreien Produkten kennen.

Vom Vortrag zur Honorarberatung

Neben der Aufklärung geht es Ihl auch um das Geschäft: Die Teilnehmer der Vorträge sollen letztlich Kunden werden. Wichtig für den Akquiseerfolg ist ein strukturiertes Vorgehen – von der Einladung bis zum Nachfassen, bei dem „ein Zahnrad in das andere greift“, wie Ihl hervorhebt. Denn obwohl die meisten Zuhörer nach dem Vortrag wissen, dass ihre bisherige Vorsorge nicht optimal ist, stürmen sie deshalb noch nicht das Büro des Honorarberaters. Auch die Honorarberatung muss verkauft werden. Ein wichtiges Werkzeug dafür ist der Feedbackbogen, den jeder Teilnehmer ausfüllen soll. Hier kann er die für ihn interessanten Themen ankreuzen. Ein anderes ist das persönliche Gespräch in der Vortragspause und nach dem Vortrag.

Auf dem Feedbackbogen können die Teilnehmer auch Empfehlungen für weitere Interessenten abgeben, die dann eine kostenlose Einladung erhalten können. Denn der Berater muss dafür sorgen, dass er stets genügend



© Alexander Ihl

Alexander Ihl hat die Prozesse zur Kundengewinnung optimiert.

Interessenten für die weiteren Vorträge findet. Neben den Weiterempfehlungen bedeutet das auch die Ansprache neuer Personen. Ihl hat gute Erfahrungen mit Netzwerkverbänden gemacht, bei denen er Mitglied ist. Doch bevor er hier erste Interessenten zu seinen Vorträgen einladen konnte, musste er eine gewisse Vorarbeit leisten, wie er betont. Viele Organisationen reagieren abwehrend, wenn sie das Gefühl haben, Finanzberater wollten ihre Mitglieder „abgrasen“. Vertrauensgewinnung und Nutzen für den Verband stehen deshalb an erster Stelle.

Weiterbildungsangebot für Berater

Die Vortragsreihe unter dem Slogan „Wissen ist Geld“ (www.wissen-ist-geld.de) ist Ihl zufolge so erfolgreich, dass i-plus-a kaum mit den Beratungen nachkommt. Deshalb, und damit in Deutschland mehr Finanzaufklärung stattfindet, will er sein Wissen an andere Berater weitergeben. Dafür hat er eine „Praxis-Akademie“ gegründet. Dort lernen Berater, wie sie Ihls Vortragssystem einsetzen und damit selbst neue Kunden gewinnen können. Gegen eine monatliche Lizenzgebühr stellt er das gesamte System zur Verfügung.

Für interessierte Berater veranstaltet er zur Einführung ein eintägiges Kundengewinnungsseminar. Dort erfahren die Teilnehmer alles über das Vortragssystem und darüber, wie sie Kontakte zu Interessenten finden und wie sie diese zum Vortrag einladen können.

Neben der Kundengewinnung ist die Umstellung von Bestandskunden auf Nettotarife eine zweite Hürde, die Vermittler von der Honorarberatung abhält. Auch hier lohnt es sich, mit offenen Karten zu spielen, wie Ihl aus Erfahrung empfiehlt. Wenn der Berater seinen Kunden klarmache, dass sich durch die Regulierung und neue, provisionsfreie Finanzprodukte auch für ihn die Situation geändert hat und er die Verbesserungen an seinen Kunden weitergeben wolle, dann werde sich kaum jemand gegen eine Umstellung entscheiden.

Ihl hat damit gute Erfahrungen gemacht und kommt mit der Umstellung schnell voran. Bis Ende 2017 will er komplett aus dem Provisionssystem aussteigen. ■