

KLAUS ROST



Ziel: Wachstum und mehr Umsatz!

Variante 1: mehr Neukunden

Variante 2: mehr Ertrag pro Kunde

Bestandskundenpflege ist einfacher als Neukundengewinnung!

➔ Versicherungskunde wird auch KA-Kunde

Motive:

- Kapital ist vorhanden
- Banken sind keine Konkurrenz
- Die Beziehung zum Kunden besteht bereits
- Folgegeschäft kommt „von ganz alleine“



Mein Bestreben:

- kein „Produktverkauf“
- ohne EDV erklärbar (Komplexitätsreduktion)
- einfache, bildliche Ansprache
- Chancen UND Risiken sollen dargestellt werden
- Kunde soll im positiven Sinn abgeholt und mitgenommen werden
- Magnetwirkung (Folgeinvestments kommen automatisch)
- Erträge sind
 - ✓ „passiv“
 - ✓ Langfristig
 - ✓ Sich erhöhend



Höherer Unternehmenswert



SESSION 1

Komplexität reduzieren in der Kapitalanlage-Beratung



Das magische Dreieck

Ein gutes Investment verbindet die wesentlichen Faktoren

Rendite

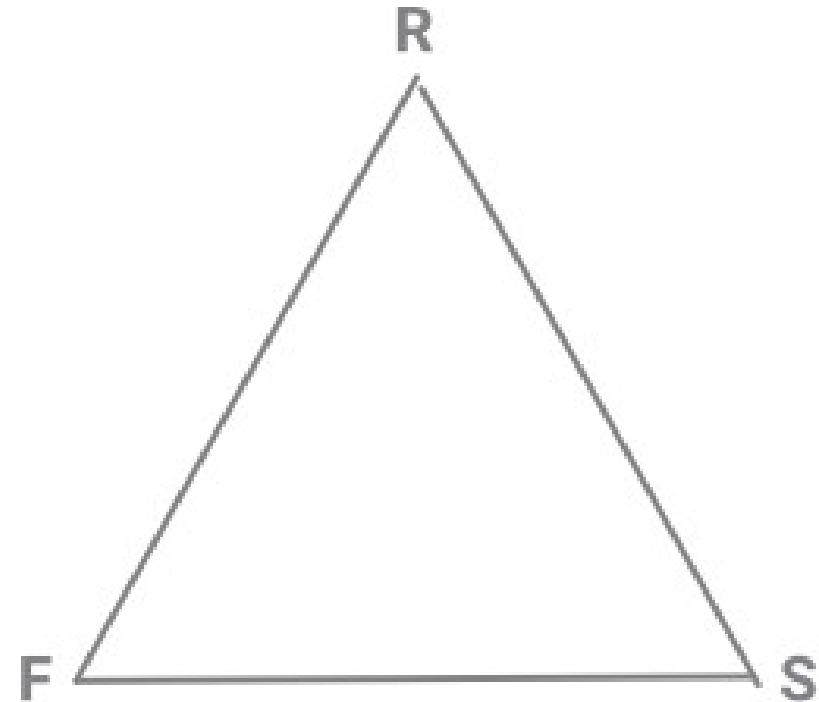
Sicherheit

Flexibilität

für jeden Kunden individuell.

Learning:

Man braucht eine Konzeption.



Die Rendite-Uhr

+ hohe Renditechancen
- Unternehmensrisiko



+ Einlagensicherung
- realer Verlust

+ Renditechancen
- Schwankungen

+ fester Zinssatz
- Emittentenrisiko

Kapitalanlagen können schuld- oder sachenrechtliche Forderungen darstellen - höhere Renditen bedürfen längerer Laufzeiten.



Learnings:

- KA ist NICHT kompliziert!!!
- Nutze Anlageklassen mit positiv zu erwartenden Renditen!
- Sprich immer auch über Risiken!
- Sachwert vs. Geldwert
- Laufzeit wird Kunden bewusst


Vertrieblicher Nutzen/Psychologie:

- Vor- und Nachteile sind genannt
- Kunde erkennt, dass er sich ein Konzept bauen muss, nicht ein Produkt
- Kunde wird in dem Segment abgeholt, in dem er bereits investiert ist
-> er betritt kein Neuland
- Schuldrechtliche Ansprüche / sachenrechtliche Ansprüche



Inflation

Der Wunsch nach höheren Erträgen hat nichts mit Gier zu tun, sondern ist von wesentlicher Bedeutung, da Renditen unterhalb der Inflationsrate einen **tatsächlichen Verlust** bedeuten.

	DAMALS	HEUTE	INFLATION	KÜNFTIG
				

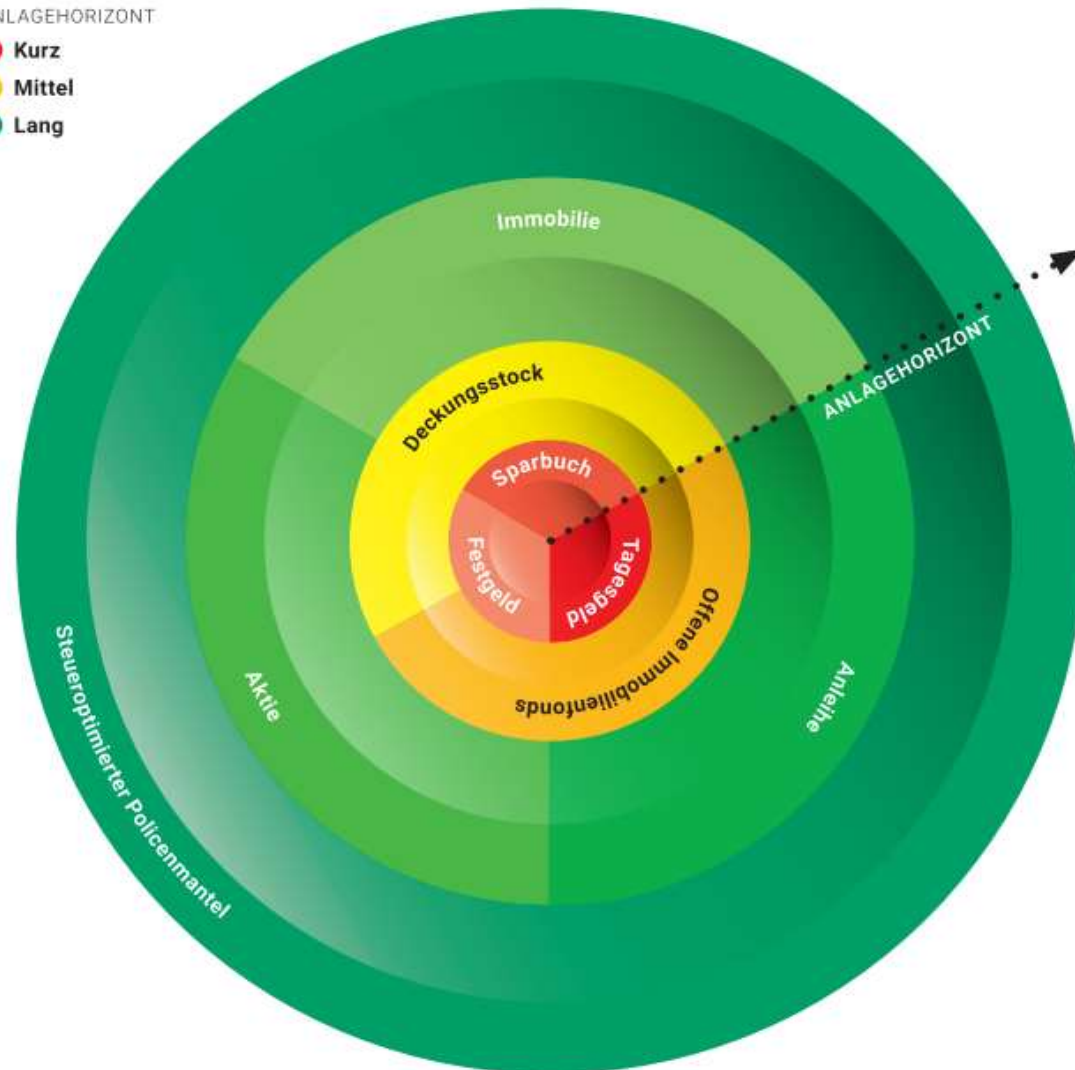


Die Champagnerpyramide

Verteilung des Kapitalvermögens im Verhältnis von Anlagevolumen und Zeit

ANLAGEHORIZONT

- Kurz
- Mittel
- Lang



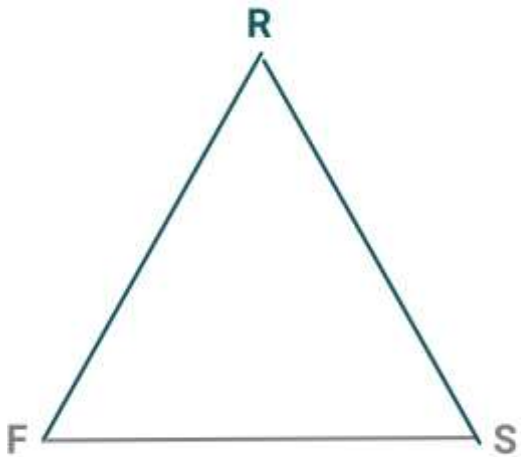
Learnings:

- Liquiditätsplanung ist das A+O!
- Einlagegeschäft vernichtet Geld!
- Kein Lösung ohne Preis! (wenn ich kein Geld verlieren möchte, muss ich langfristig investiert bleiben.)
- Inflationsausgleich ist noch kein Ertrag!
- Streuung ist wichtig und sinnvoll!

Vertrieblicher Nutzen/Psychologie:

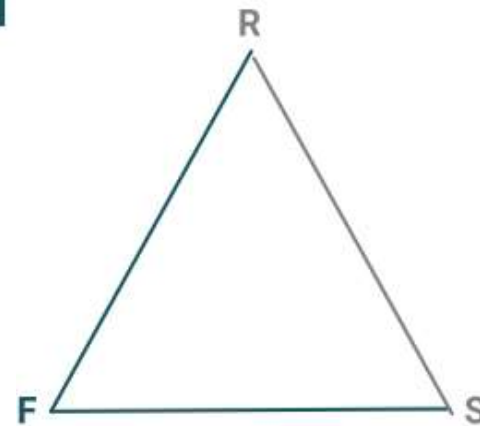
- Kunde hat unbewusst schon gestartet -> er fühlt sich in seinem Umgang mit Geld bestätigt
- Kunde wird auf Sicht das größte Volumen in den äußeren Ringen haben
- Alles kann nichts muss
- Erben/Schenken (Vermögensweitergabe) ist möglich





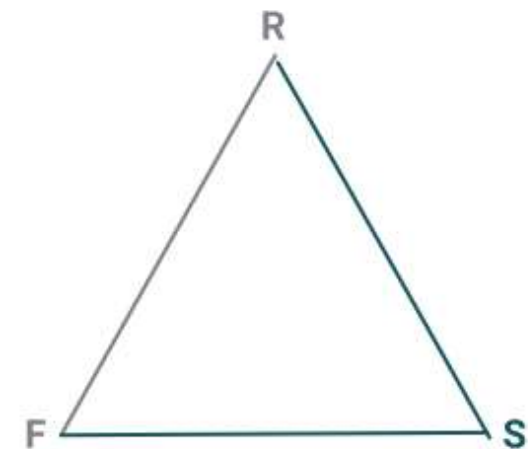
RENDITE

- hohe Erträge
- geringe Kosten
- steuerlich optimiert
- echte Renditechancen



FLEXIBILITÄT

- kurzfristige Verfügbarkeit
- Ausschüttungen/Entnahmen möglich
- individueller Anlagenmix
- unabhängige Produktgeberauswahl



SICHERHEIT

- keine Schwankungen
- börsenunabhängige Liquidität
- Investition in Sachwerte
- Risikostreuung



Q&As

