

# Nicht ohne meinen Rechner

Seit Kurzem wird in Österreich Finanzberatungsschulung nach der „Klößner-Methode“ angeboten. Ihr Ziel: mehr Umsatz dank mehr Kompetenz.

Ich bin selbst schon aus einer Vielzahl von Seminaren und Schulungen im In- und Ausland rausgegangen und war im unmittelbaren Anschluss daran höchst motiviert und davon überzeugt, diese Begeisterung auch in meinem nächsten Kundengespräch weitergeben zu können. Wenn dann aber ein paar Tage vergangen sind, bleibt von dieser Euphorie nicht viel übrig“, erzählt Andreas Novotny, Geschäftsführender Gesellschafter von Novotny, Kropik & Partner. Wenn man heute über das Thema Schulung im Finanzvertrieb spreche, dann gehe es daher vor allem um das Thema Nachhaltigkeit. Und genau an diesem Punkt will Novotny einhaken. Der Niederösterreicher bietet seit wenigen Monaten exklusiv in Österreich Seminare für Finanzdienstleister an, setzt dabei aber nicht nur auf eigenes Know-how, sondern auf die in Deutschland entwickelte „Klößner-Methode“. Bernd Klößner, ursprünglich selbst Finanzberater, lebt längst ausschließlich davon, dass er Berufskollegen ausbildet, wobei der Schwerpunkt seiner Schulungen in der Vermittlung der für Berater notwendigen Finanzmathematik liegt. Obwohl diese Kenntnisse eigentlich die Voraussetzung zur Ausübung jeder Beratungstätigkeit wären, sind sie nicht bei jedem Berater vorhanden. Das Erlernen dieser Fertigkeiten ist dennoch nur der erste Schritt. Novotny: „Bei unserem Training geht es nur zu einem Drittel ums Rechnen, zwei Drittel widmen wir der Kommunikation.“ Wichtig sei dabei, so Novotny, die praktische Umsetzbarkeit des Gelernten. Der Mödlinger will eine Beratungs- und Vertriebsmethode vermitteln, die in Zukunft bei jedem einzelnen Beratungsgespräch angewendet werden kann und auch funktioniert. Novotny selbst ist überzeugt davon, dass sein Verkaufserfolg stark zugenommen hat, seit er mit dieser Methode arbeitet. Der „Trick“ besteht bei Klößners Methode im Wesentlichen darin, dass der Kunde selbst zu dem Schluss gelangt, dass er erstens für sein Alter vorsorgen muss und zweitens wesentlich höhere Beträge sparen muss, als er selbst vor dem Gespräch angenommen hätte. Das wahrscheinlich wichtigste Hilfsmittel dazu ist ein Taschenrechner. Dieses von Klößner exakt



Andreas Novotny: „Inflation spielt uns in die Hände.“

für die Bedürfnisse von Finanzberatern entwickelte Gerät liefert auf Knopfdruck alle notwendigen finanzmathematischen Berechnungen, sodass der Berater im Kundengespräch nichts behaupten muss, was er nicht auch gleich belegen kann. Novotny: „Gerade die aktuelle Vorherrschaft des Inflationsthemas schafft fast ideale Voraussetzungen für unsere Branche.“

## Das Problem greifbar machen

Novotnys Kundengespräche verlaufen seiner Beschreibung nach stets ähnlich: Zuerst stellt er die Frage, wie viel der Anleger denn glaube, an zusätzlicher Rente nach Pensionsantritt zu benötigen. Unabhängig von der angegebenen Höhe folgt darauf die Zusatzfrage, ob denn damit heutige Kaufkraft gemeint sei, was natürlich in 100 Prozent der Fälle positiv beantwortet wird. Und damit hat der Berater, der nun glaubwürdig vorrechnen kann, wie viel etwa 1000 Euro heutiger Kaufkraft in 20 Jahren wert sind, gewonnen. Denn jeder Kunde kann sich an das Preisniveau, das vor 20 Jahren herrschte, erinnern, sodass jedem klar sein muss, wie viel seine 1000 Euro in 20 Jahren wert sein werden. Die Anschlussfrage lautet dann: „Wie lange

haben Sie vor, nach Pensionsantritt noch zu leben?“ Und hier kommen weitere 20 Jahre hinzu, in denen die Geldentwertung aller Voraussicht nach auch nicht stehen bleiben wird. Ein paar Eingaben in den Rechner – und aus den 100 Euro, die der Anleger ursprünglich monatlich ansparen wollte, wird ein Vielfaches. Novotny: „An diesem Punkt setzt bei jedem ein Denkprozess ein. Selbst wenn unsere Berechnungen einen monatlichen Sparbetrag ergeben, den sich der Betroffene objektiv gesehen nicht leisten kann, ist ihm in diesem Augenblick klar, dass er sich diesem idealen Betrag zumindest nähern muss. Und in praktisch allen Fällen liegt auch diese Kompromisssumme weit über dem, was der Normalbürger als notwendigen Sparbetrag schätzen würde.“ Damit habe der Berater gleich mehrere Dinge erreicht: Erstens sei dem Anleger nun klar, welche hohe Sparleistung er eigentlich benötigt, und er selbst will diese Sparleistung nun möglichst erbringen. Zweitens hat sich der Berater, ohne die Unwahrheit erzählen zu müssen, als kompetent erwiesen. Und drittens könne er nun auch mit Lösungen aufwarten. Der Geldtrainer: „Natürlich ist die benötigte Summe in vielen Fällen zu hoch, aber auch hier genügt ein Knopfdruck auf den Rechner, um eine Dynamisierung in der Ansparphase zu kalkulieren. Auf diese Weise lässt sich trotz geringerer Sparleistung am Start eine Annäherung an das benötigte Ergebnis darstellen. In vielen Fällen hat man sich damit auch einen Stammkunden gesichert, der seine Sparleistung von sich aus erhöhen wird, sobald seine Verhältnisse das zulassen.“

Novotnys Seminarangebot richtet sich allerdings nicht an einzelne Berater, sondern praktisch ausschließlich an Unternehmen wie Versicherungen, Banken und Vertriebe, die ihre Partner oder Mitarbeiter auf diese Weise schulen wollen. Preislich bewegt man sich je nach Kursdauer und Teilnehmerzahl zwischen 245 und 369 Euro, dazu kommen noch knapp 100 Euro für den Finanzrechner. Um diesen Betrag „garantiert“ der Anbieter seinen Kunden eine „zweistellige Rendite“, einzige Voraussetzung: Die Kursteilnehmer müssen die richtige Einstellung mitbringen.

FP

Foto: © Novotny