

Thema: Finanzberater

Autor: Manfred Kainz



Die „Finanzberater des Jahres“ zeigen Mut zur Kreativität in schwierigen Marktphasen

Geheimnisse erfolgreicher Finanzberatung

Von Branchenkollegen nominiert und beim Investmenttrends-Kongress als „Finanzberater des Jahres 2011“ ausgezeichnet: Die Erfolgsrezepte der drei Sieger.

Aller guten Dinge sind drei. Drei „Finanzberater des Jahres“ wurden beim Beraterkongress, organisiert von Michael Müller, in den Wiener Börsensälen ausgezeichnet. **Andreas Reinthaler** (reinthalerfinanz) setzt in der Vermögensberatung auf „substanzhaltige“ Anlageformen, auf „nachhaltiges Investment“. Stärker geworden ist sein Versicherungspart. Als ausgezeichnet vernetzter Sachmakler, der mit vielen Vermögensberatern kooperiert, indem er deren Kunden im Sachversicherungsbe- reich betreut, fokussiert er auf spezielle Kundenzielgruppen mit außergewöhnlichen Versicherungsbedürfnissen: Beispiel: In Österreich gibt es rund 200.000 (!) Berufs- und qualifizierte Freizeitmusiker. Diese haben spezielle Bedürfnisse bei der Versicherung ihrer Instrumente und zur Risikoabsicherung von Gliedmassen (Daumen!). Reinthaler analysiert diese Bedürfnisse und kann mit ausgewählten Versicherungspartnern passende Lösungen anbieten (z. B. „KLUG für Musiker“). Weitere Zielgruppen mit besonderen Kundenbedürfnissen sind Schmuckversicherungen für Schmuckvertriebe oder die Bestattungsvorsorge. Zu seiner Nischenstrategie, wo man mit Speziallösungen bzw. Exklusivprodukten reüssieren kann, zählt weiters, dass er seit zehn Jahren die Zielgruppe Ärzte mit dem „ganzheitlichen Ansatz“ Finanzierung/Versicherung/Veranlagung betreut.

Lizenz zum Helfen

Der zweite „Finanzberater des Jahres“ **Wolfgang Hoppacher** (Help-Finanz) überzeugte dadurch, dass er als „One Man Show mit Netzwerkpartnern“ (Rechtsanwälten, Steuerberatern, Finanzern) mit „der Urmission zu helfen“ erfolgreich ist. Denn „die Mehrheit der Klienten sucht Hilfe“, auch bei Themen, vor denen andere Berater zurückschrecken, wie etwa bei Umschuldungen, Schuldenregulierungen oder gar Insolvenzen. Hoppachers Hilfestellung erfolgt in

der Regel auf Honorarbasis, in besonderen Fällen auch unentgeltlich (!). Beispiel Schuldenberatung, die er als „Geldcoaching-Gespräche“ mit den Kunden führt. „Oft brauchen die Menschen nur eine ordentliche, detaillierte Haushaltsrechnung.“ Damit sie wissen, „wo ihr Geld hingehet“, wieviele Gläubiger man hat, welche Raten kommen etc. Oder: Viele Kunden wollen anfangs „nur“ eine Durchrechnung ihrer Versicherungen und bezahlen ein einmaliges Honorar dafür. Hoch ist seine Erfolgsquote auch bei der Versicherungsabwicklung von Sachschäden bzw. Schadensregulierung für Kunden. Puncto Zukunftsplan will Hoppacher mit Help-Finanz österreichweiter „Hilfsanbieter“ auf Honorarbasis werden. Das Unternehmen sei „auf Wachstum ausgerichtet“, aber „das Soziale soll weiter im Vordergrund stehen“.

Begleiter in allen Lebenslagen

Der Dritte im Bunde, **Andreas Waldenberger** (excellent consult), setzt auf die Dienstleistung „Begleitung“ der Kunden in allen Lebensbereichen, also Bank- und Finanzierungsbegleitung, Unternehmensbegleitung, Versicherungsbegleitung und Vermögensbegleitung, mit speziellen Veranstaltungen und Angeboten. Zusätzlich hat er sich mit dem „Forum für Ärzte - Finanzservice für Mediziner“ auf die „Begleitung“ dieser Berufsgruppe spezialisiert: von der Praxisgründung über die Finanzierungsbegleitung und Risikoabsicherung bis zur Altersvorsorge. Seine Dienstleistungen setzt er immer öfter auf Honorarbasis um, mit kostengünstigen Nettotarifen im Sinne der Kunden. Zum Thema Vertrauensverlust, Angst und „Psychologie“ an den Märkten setzt Waldenberger auf Offensive: Man müsse „zu den Kunden hinausgehen und ihnen das Gesamtbild aufzeigen“. Wenn die Märkte sich erholen, gebe es wieder Chancen.

Manfred Kainz

Thema: Finanzberater

Autor: Manfred Kainz

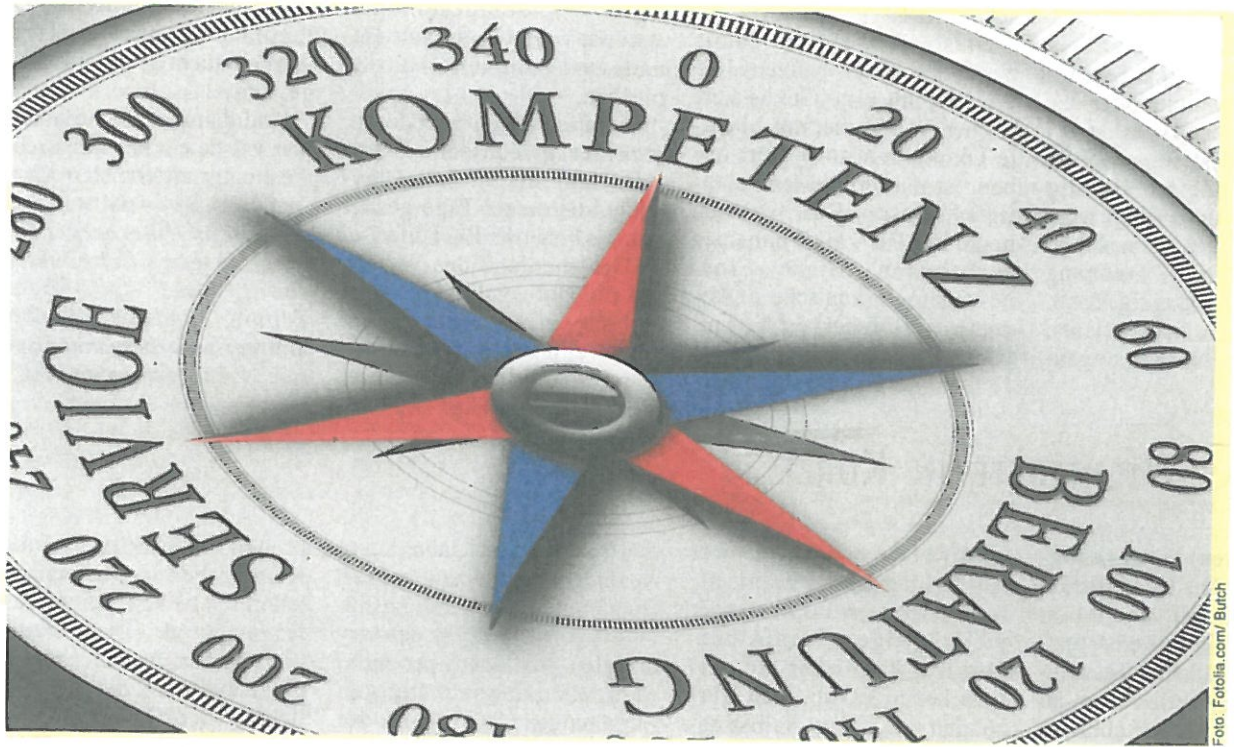


Foto: Fotolia.com/ Butch