

# 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.“

