

ALS FINANZBERATER
AN DIE SPITZE



**MARCUS
RENZIEHAUSEN**

 **GSA** | GERMAN SPEAKERS
ASSOCIATION
GERMANY AUSTRIA SWITZERLAND

5 **STERNE** 
REDNER
PERSÖNLICH. VERLÄSSLICH. EMOTIONAL.

SCHÖN, SIE KENNEN ZU LERNEN

ICH BIN MARCUS



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

vorab vielen Dank, dass Sie sich für mich und meine Fähigkeiten als Keynote Speaker, Buchautor und Coach interessieren.

Wenn Sie auf der Suche nach einem Redner sind, der in der Finanzbranche groß geworden ist, die Herausforderungen der Finanzberater wie kaum ein anderer kennt und inspirierende Inhalte für eine erfolgreiche Zukunft liefert, dann ist es mein großes Ziel, Sie mit meiner Erfahrung und Kompetenz zu begeistern.

Meine Vorträge sind absolut praxisorientiert, fundiert und immer unterhaltsam. Egal, ob Sie eine Veranstaltung für 2000, 200 oder 30 Personen planen, ich werde Ihr Publikum mit einer inspirierenden Mischung aus Inhalt und Entertainment für eine erfolgreiche Zukunft in der Finanzbranche begeistern und mit direkt umsetzbaren Methoden versorgen. Eine gesunde Prise Humor darf

dabei selbstverständlich nicht fehlen. Ich verfolge ein klares Ziel: Zuverlässig in jeder Phase für Sie da zu sein, und Ihr Event zu einem vollen Erfolg zu machen. Mit drei Bausteinen zum siebenstelligen Jahresumsatz: In meinem Vortrag verrate ich Ihnen, wie man als Finanzberater den Sprung an die Spitze schafft – simpel, nachhaltig und dynamisch. Dabei spreche ich aus meiner eigenen Praxiserfahrung als leidenschaftlicher Strategieexperte. Denn ich habe in den vergangenen zwanzig Jahren über 1.000 Finanzberater unterstützt, sich erfolgreich zu etablieren. Daraus hat sich mein Konzept der drei fundamentalen Bausteine entwickelt, die ich als Keynote Speaker weitergebe.

PROFITIEREN SIE VON MEINER LANGJÄHRIGEN ERFAHRUNG

Mein Geheimnis: Immer straight gen Gipfel. Was das eigene Finanzbusiness wirklich nach oben bringt, sind nicht mehr Kunden oder mehr Akquise – sondern eine passgenaue Durchbruchstrategie. Mein entwickeltes Konzept ist weder Hexenwerk noch Doktorarbeit, sondern basiert auf 20 Jahren Erfahrung, Experten-Know-how, Mut und Klarheit.

Konnte ich Sie von meinen Fähigkeiten begeistern und Ihr Interesse wecken? Dann freue ich mich sehr auf Ihre Kontaktaufnahme.

www.renziehausen.de

KARRIERE UND ERFAHRUNG

MILLIONENUMSÄTZE UND UMSATZMILLIONÄRE



Ich glaube fest daran, das Leben Tausender Finanzberater positiv beeinflussen zu können. Und wenn sie ein Leben führen, von dem sie schon immer geträumt haben, werden sie dies auch für ihre Kunden möglich machen.

Marcus Renziehausen

#1 Strategieexperte für Finanzberater



ZUKUNFT



2019

LAUNCH - BUCH & PODCAST
ALS FINANZBERATER
AN DIE SPITZE

START ALS
COACH, BERATER
& SPEAKER

2008



2006

ENTWICKLUNG
ERSTER ROBO-ADVISOR
DEUTSCHLANDS



GRÜNDUNG:
THE ENGINEERS
OF FINANCE AG

2002



1996

START IN DIE
SELBSTSTÄNDIGKEIT

START DER
KARRIERE

ARGUMENTE, DIE SICH AUSZAHLEN

DER QUERDENKER IN DER BRANCHE

• **Erfahrung**

Unternehmer, Coach, Strategieflüsterer – Marcus Renziehausen ist seit mehr als 20 Jahren in der Finanzszene erfolgreich. Als Mann der Praxis kennt er die Branche wie kein anderer, er versteht die Sorgen der Berater, Unternehmen und weiß, wie Kunden heute ticken.

• **Fokus**

Was tun, was lassen? Der Strategie-Spezialist Renziehausen liefert Beratern, Maklern und Vermittlern klare How-tos und Don'ts zum persönlichen Spitzenerfolg: Schluss mit Überstunden-Marathon, kein Marketing-Glücksspiel mehr, nie mehr ungeliebte Kaltakquise.

• **Know-how**

Seine 9-Stufen-Strategie ist die Quintessenz seines Expertenwissens. Sowohl für Neueinsteiger als auch alte Finanzhasen räumt der Umsatzkönner Barrieren aus dem Weg und liefert kompetente Lösungen für individuelle Erfolgshöchstleistungen.

• **Leidenschaft**

Mit Herzensblut und Ideologie engagiert Renziehausen sich für jeden einzelnen Berater. Voller Energie steht er für neues Denken und methodisches Wachstumsstreben. Eindringlich, verbindlich und sympathisch öffnet er einem die Augen für das, was möglich ist.

• **Inspiration**

Als Buchautor, Podcaster und Kolumnist teilt Renziehausen seinen Wissensschatz. Mit bestechender Klarheit, einer lockeren Sprache sowie entspanntem

Humor entzündet er die Motivation jedes Finanzfans und aller, die es werden wollen.

• **Überzeugung**

Als erfolgreicher Querdenker mit offener und positiver Grundhaltung erkennt und nutzt Renziehausen Chancen vor allen anderen. Nur so konnte der Betriebswirt sein Finanztechnologie-Geschäft trotz zweier Wirtschaftskrisen mit Wachstum in die Zukunft führen.

• **Vordenker**

2006 hat der Erfolgsunternehmer den ersten Robo-Advisor in Deutschland entwickelt, der es Privatanlegern ermöglicht, von den weltweiten Aktienmärkten zu profitieren. Auch aktuell führt der Strategieexperte innovativ durch die Turbulenzen der digitalen Revolution.

• **Engagement**

Renziehausen kämpft für die Branche und deren Stars von morgen. Der Protegé ist Mitglied im Verein Zukunft für Finanzberatung und setzt sich mit Tatkraft und Nachdruck für die Imageverbesserung seiner Zunft und dessen Nachwuchsförderung ein.

• **Mensch**

Privat ist der Familienvater nicht nur ein begeisterter Golfspieler, sondern frönt gerne seinen musikalischen Leidenschaften wie dem Gitarre- und Klavierspiel. Mit seiner Lebenspartnerin und seinen drei Kindern lebt er in Südniedersachsen.

DIE 9 STUFEN ZUM ERFOLGSBUSINESS PER ABKÜRZUNG ZUR SPITZE



„Jeder Finanzberater kann erfolgreich sein. Ich gebe Beratern eine klare Strategie, um ihre Wirkung zu erhöhen – mehr Energie, mehr Qualität, mehr Umsatz. Davon profitieren Kunden, Mitarbeiter, Unternehmen und das Ansehen der gesamten Branche.“

Marcus Renziehausen

KEYNOTE-VORTRÄGE, DIE BEGEISTERN

„Let's reach for the stars!“ Der Keynote-Speaker steht für Wirkung, Mut und Cleverness. Sobald er über erfolgreiche Finanzberatung spricht, klingt das Business kinderleicht. Mit zwingender Logik, absoluter Top-Expertise und bekennender Leidenschaft zur Branche nimmt er seine Zuhörer mit – per Abkürzung zum Erfolg. Seine Klarheit besticht so sehr, dass Zuhörer sich am Ende fragen, was je am Finanzjob schwierig war.

Den Betriebswirt hat Renziehausen im Blut: Seit 1996 ist er Unternehmer in der Finanzwelt, seit 2002 Vorstandsvorsitzender von „The Engineers of Finance“ mit 15 Mitarbeitern und 1.000 angeschlossenen Beratern. Bereits 2006 entwickelte der Wegbereiter den ersten Robo-Advisor für ein profitables Aktiengeschäft in Deutschland. Seit 2008 coacht Renziehausen Berater, Makler, Vermittler und Co. zuverlässig zu Spitzenverdienern und nachhaltigen Topkräften.

Seine Vorträge sind praxisorientiert, fundiert und immer unterhaltsam. Ob 200 oder 2.000 Personen – Renziehausen begeistert das Publikum. Er inspiriert, motiviert und informiert mit einer großartigen Mischung aus umsetzbaren Tipps, Persönlichkeitscoaching und mitreißendem Entertainment.

VORTRAG „STRATEGIE“

SO KATAPULTIEREN SIE SICH AN DIE ERFOLGSSPITZE

Mehr Kunden, mehr Umsatz – so lautet das oberste Gebot der Finanzberater. Doch echter Erfolg funktioniert anders! Wie wäre es stattdessen mit: weniger Kunden, mehr Umsatz!? In seinem Strategie-Vortrag entlarvt der Erfolgsunternehmer die falschen Versprechen seiner Zunft und verrät, wie Finanzberater in neun Stufen nachhaltig zum Umsatz-millionär werden

Das rechnet sich für Sie:

- So leben Sie Ihr Traumleben als Finanzberater.
- So erzielen Sie mit weniger Kunden mehr Jahreseinnahmen.
- So entwickeln und verwirklichen Sie Ihre individuelle Unternehmensstrategie.
- So ziehen Sie dem Wettbewerb davon.



VORTRAG „ZUKUNFT“

SO BLEIBEN SIE AUCH MORGEN ERFOLGREICH

Bürokratischer, digitaler, schneller – die Finanzwelt überschlägt sich. Wer diese Zukunft mitgestalten will, braucht erstklassiges Rüstzeug: einen Überblick über die aktuellen Entwicklungen, einen Ausblick in die Trends von morgen plus klarer Positionierung inklusive waserfestem Strategiefahrplan. In seinem Zukunfts-Vortrag „Keine Angst vor Fintech!“ liefert Renziehausen genau diese Impulse für den dauerhaften Jackpot an der Spitze.

Auf folgende Highlights können Sie zählen:

- So entwickeln Finanzberater einen effektiven Plan für die Zukunft.
- So gestalten Sie Ihr Geschäft mit On- und Offline-Strategien zukunftssicher.
- So schaffen Sie sich im digitalen Zeitalter einen klaren Wettbewerbsvorteil.
- So fokussieren Sie die richtigen Ziele, Kunden und Aufgaben von morgen.

MARCUS RENZIEHAUSEN



VORTRAG „ZIELGRUPPE“

SO KOMMEN SIE ALS NEIN-SAGER ZU VERMÖGEN UND FREIHEIT

Schluss mit Überstunden, Verkaufsdruck und Abschlussjagd. Wer entspannt Geld verdienen will, braucht eines: den Mut, das eigene Geschäft konsequent auf seine Traumkunden auszurichten. In seinem Zielgruppen-Vortrag „Mit Mut zum Wunschkunden!“ erklärt Renziehausen, wie Berater sich ihre Klienten aussuchen können. Das ganze Geheimnis: Nein zu falschen Kunden, nein zum Produktbauchladen, nein zu Firlefanzen-Verträgen. Ohne Ballast wächst die Wirkung – und Ihr Business.

Inhalte, die sich rentieren:

- So finden und überzeugen Sie Ihre Wunschzielgruppe.
- So steigern Sie als Spezialist Umsatz und Freiheit.
- So richten Sie Ihr Marketing an Ihre Idealkunden aus.
- So binden Sie die Lieblingskunden dauerhaft an Ihre Beratung.



COACHINGS, DIE SICH RECHNEN

ALS FINANZBERATER AN DIE SPITZE



• Roundtable-Gespräche

8 Stunden, 8 Teilnehmer, ein individuelles Ziel: das eigene Geschäft aufs nächste Level heben. Was sind Ihre nächsten smarten Schritte? Wohin soll der Fokus? Gemeinsam mit Marcus Renziehausen pushen Sie sich zum Erfolg. Sie bekommen die aktuellsten Marketing Insights, Business-Strategien und Beratung individuell zu Ihrem Business. Es geht um Skalierung, Social Media, Branding und Sie als Spitzenleister.

• Dreitägiger Praxis-Workshops

Entwickeln Sie jetzt Ihre persönliche Unternehmensstrategie für einen siebenstelligen Jahresumsatz. Gemeinsam mit dem Finanzexperten Renziehausen schaffen Sie die Grundlagen für Ihren künftigen Erfolg. Was Sie bekommen? Drei Tage Intensivworkshop und viele wertvolle Werkzeuge für die Umsetzung in der Praxis. Was Sie in Gang setzen? Ihre eigene einzigartige Erfolgsgeschichte.

• Digitalcoaching

Online-Marketing ist ein hart umkämpfter Markt, bei dem es vor allem darum geht, die Zahlen im Griff zu haben. Im Digitalcoaching erfahren die Teilnehmer, wie sie eine nachhaltige Online-Marketing-Strategie entwickeln und dynamisches Umsatzwachstum generieren. Sie erhalten das gesamte Know-how aus 20 Jahren Online-Marketing mit mehr als 50.000 Leads und über 10.000 gewonnenen Kunden.

• Strategie & Golf

Marcus Renziehausen ist überzeugt: Der richtige Rahmen entscheidet über die Qualität der persönlichen Entwicklung. „Strategie & Golf“, fernab vom Tagesgeschäft und Alltagsstress, bietet daher ideale Voraussetzungen, um an Ihrer Unternehmensstrategie zu arbeiten.

„Wer vorwärts kommen will, braucht Wissen, von dem kaum einer weiß, Insights, die keiner erzählt und gute Kontakte, die Sie pushen und sagen, wie es geht.“

Marcus Renziehausen

PUBLIKATIONEN, DIE SICH LOHNEN

BUCH UND PODCAST

Das Buch:

„Als Finanzberater an die Spitze“

Der sichere Weg zum 7-stelligen Jahresumsatz

Der Praxis-Leidfaden zum sicheren Umsatzerfolg.

Siebenstelliger Jahresumsatz? Kein Problem! In seiner Schritt-für-Schritt-Anleitung unterstützt Renziehausen mit Ratschlägen bei der Umsetzung seiner 9-Stufen-Strategie – angefangen beim Ausformulieren des Langzeitziels über die Identifizierung der Kernkundschaft und der Analyse der eigenen Beratungskompetenz.

Auf dieser Basis kann der Leser ansetzen und nicht zuletzt anhand der Übungen lernen, wie er ein eigenes Expertennetzwerk aufbaut, Offline- und Online-Marketing sinnvoll einsetzt sowie für das wachsende Unternehmen die richtigen Mitarbeiter findet und langfristig motiviert. Renziehausens Buch punktet mit sofort einsetzbaren Arbeitsmaterialien und inspirierenden Anekdoten. Die Leser erfahren dabei nicht nur, wie sie mit weniger Kunden mehr Umsatz generieren, sondern auch, wie sie ihr Leben in völliger Freiheit genießen und Sinnhaftigkeit erfahren können.

ERHÄLTlich ALS:

Hardcover | E-Book | Hörbuch



available at
amazon

www.amzn.to/2KLORBU

PUBLIKATIONEN, DIE SICH LOHNEN

BUCH UND PODCAST

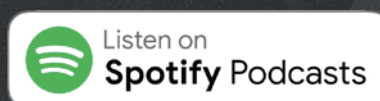
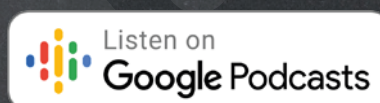
Der Podcast:

„Als Finanzberater an die Spitze“

für Erfolgsstrategien, Persönlichkeitsentwicklung und Digitalisierung in der Finanzbranche.

Das sind nur drei Themen, die Marcus Renziehausen in seinem Finanz-Podcast mit Charme und Know-how unter die Lupe nimmt. Stück für Stück stellt der Keynote-Speaker die Bausteine für ein erfolgreiches Unternehmen als Finanzberater vor. Mit Erfahrungsberichten, Anekdoten aus dem Alltag sowie Tipps und klaren Handlungsimpulsen teilt er sein Wissen unterhaltsam, praxisorientiert und kompetent.

In dem Podcast, wessen Folgen jeden Dienstag erscheinen, spricht er auf Augenhöhe mit vielen Kollegen, Partnern und Freunden aus der Branche über die Probleme, Chancen und über die Zukunft des Finanzsektors. Dadurch entstehen spannende und lehrreiche Interviews. Auf dieses gesammelte Wissen und die Erfahrungen kann jeder Hörer kostenlos zugreifen und davon auf beruflichen sowie privaten Ebenen profitieren.



KUNDEN, DIE NICHT IRREN

REFERENZEN UND STATEMENTS

„Besonders gut hat mir die Vorgehensweise an die Themen gefallen und dass ich durch den Vortrag mein Leistungsversprechen für meine Zielkunden herausfinden konnte. Ich kann die Veranstaltungen mit Herrn Renziehausen jedem empfehlen, weil man dort etwas geboten bekommt, was sonst kein Trainer in Deutschland bietet.“

Frank Schulz
Inno-Consult/Geschäftsführer

ALS FINANZBERATER AN DIE SPITZE

„Ich konnte beim Vortrag von Herrn Renziehausen wertvolle Hinweise erhalten, wie ich nicht nur im, sondern vor allem auch am Unternehmen und meiner Arbeitsweise arbeiten sollte. Außerdem habe ich erfahren, dass es gar nicht so schwierig ist mit Hilfe von Strategy und Execution einen Businessplan zu erstellen.“

Rainer Rohe
Provinzial Versicherung
/Geschäftsstellenleiter

„Endlich mal ein Vortrag, der wirklich für mich ist und von dem ich das Gefühl habe, dass er mich enorm weiterbringt. Ich wurde durch den Vortrag animiert endlich mal über mich selbst und meine Zielkunden Einstufung nachzudenken. Dadurch habe ich erkannt, dass ich diese Kunden bereits im Bestand habe und ich diesen Kundentypen also auch künftig akquirieren kann.“

Margit Egensperger
MW Finanz Design Dr. Holthoff +
Coll. /Geschäftsführerin

KUNDEN, DIE NICHT IRREN

REFERENZEN UND STATEMENTS

„Besonders gut hat mir die Atmosphäre und der vertrauensvolle Austausch gefallen. Ich habe interessante und neue Anregungen erhalten zum Beispiel wie wichtig die Festlegung eines Zielkunden ist.“

Wilfried Beneke
Beneke AG/Vorstand

„Es ist erstaunlich, wie viel man mit der richtigen Strategie erreichen und Erfolg damit planbar machen kann. So kann jeder seine verborgenen Potentiale aufdecken und Erfolg strategisch planen.“

Dieter Dabruck
Wirtschaftskanzlei Dabruck
/Geschäftsinhaber

„Durch den Vortrag ist mir bewusst geworden, wie einfach es sein kann, wenn man immer beständig an sich arbeitet. Wer sich selbst und sein eigenes Potential erkennen will, sollte einen Vortrag bei Marcus Renziehausen besuchen.“

Sven Jobusch
Maklersozietät Jobusch/
Geschäftsführer

„Das Hinterfragen des eigenen „Ichs“ und des eigenen „Tuns“ hat mir sehr viele Erkenntnisse gebracht. Der Vortrag ist für jeden geeignet, der sich und seine Sinne schärfen und wieder in die „Spur“ finden will.“

Frank Schulz
Inno-Consult/Geschäftsführer

KUNDEN, DIE NICHT IRREN

REFERENZEN UND STATEMENTS

„Durch den Vortrag von Marcus Renziehausen habe ich die Erkenntnisse gewonnen, dass ich mir mehr Zeit für die wesentlichen Aufgaben nehmen werde, sowie meine Themen ausführlicher ausarbeiten und definieren muss, um bessere Ergebnisse zu erzielen.“

Davor Horvat
Honorarfinanz AG/Vorstand

„Der Vortrag von Marcus Renziehausen hat mir bewusstmacht, dass ich mich und auch meine Kunden nochmals ganz stark „unter die Lupe“ nehmen muss und dass ich eine effektivere Zeitplanung für mich einführen muss. Die Vortragsthemen bieten den Teilnehmern die Chance auf persönliche sowie berufliche Weiterentwicklung und Fortschritt.“

Anne Rupp
ARA Unternehmensverwaltung
/Geschäftsführerin

„Marcus Renziehausen hat in seinem Vortrag aufgezeigt, wie ich Ordnung in meine Gedanken bringen und Prioritäten umsetzen kann. Es dürfte bundesweit ein großes Potential für diesen interessanten und erforderlichen Geschäftsansatz geben.“

Dieter Grendel
GRENDL & PARTNER
/Geschäftsleitung

PRESSE, DIE BEGEISTERT

MARCUS RENZIEHAUSEN IN DER PRESSE

Akquise



So katapultierten sich Immobilienberater an die Spitze

7 Tipps, wie Makler sich vom Wettbewerb abheben

Die Immobilienbranche ist ein harter Verdrängungswettbewerb. Viele Makler buhlen um die gleichen Kunden und Mandanten. Sich alleine über das Angebot und die eigene Dienstleistung abzuheben, ist kaum noch möglich. Die einzige Chance, im Markt zu überleben, ist, als Preisführer so viele Objekte wie möglich an den Mann zu bringen. Oder aber das Interesse als gefragter Experte auf sich zu ziehen und so höhere Provisionen aushandeln zu können.

Von Marcus Renziehausen

Makler, die als Experten wahrgenommen werden, wissen wie kein anderer, wie der Immobilien-Markt läuft und können so manchen Geheimtipp. Für ihre Qualität und Professionalität nehmen Kunden auch lange Wartezeiten in Kauf. Wer sich also als Koryphäe vom Wettbewerb abheben will, sollte an den folgenden sieben Stellschrauben drehen:

1. Kernsparte: Aussortieren

Luxusvillen, Sozialwohnungen, Gastro-Objekte und Lagerhallen – wer alles in petto hat, klingt ein wenig verzweifelt und nach Ramschschick. Und so, als wüsste er selbst nicht, wo seine wahre Expertise liegt. Das Ich-kann-alles-Prinzip macht ungläubig. Klüger ist, sich auf einen Bereich zu konzentrieren. Wer sein Angebot bündelt, verdichtet seine Energie. Das Know-how steigt und die

Qualität wächst. Wer will schon in einem 08/15-Restaurant essen, das von chinesischn, bayerisch über Fast Food und Molekularküche alles auf der Karte hat?

2. Kernkunde: Fokussieren

Konzentrieren Sie sich auf Ihren Kernkunden – Klienten, die besonders gut zur eigenen Person und der gewählten Produktpalette passen. Senioren? Familien? Geschäftsmänner? Durch den Fokus auf eine bestimmte Kundengruppe haben Makler zum einen mehr Zeit, die Bedürfnisse dieses Personenkreises kennenzulernen. Zum anderen heben sie sich von vielen anderen Maklern ab. Topf! Denn 90 Prozent aller Finanzberater, und damit auch die meisten Immobilienmakler, haben keinen Kernkunden definiert und sprechen alle Kunden gleich an.

Foto: © iStockphoto.com

20

AIZ 11/2019

Teilen bei: [f](#) [t](#) [s](#) [k](#) [e](#)

5. Februar 2020, 05:37

Berater | Kolumnen | Meinung

So nutzen Sie als Finanzberater ihre 24 Stunden optimal

21 Uhr und noch immer am Schreibtisch? Ende des Quartals und kein heißer Termin in Sicht? Viele Finanzberater kennen und fürchten dieses Gefühl. Die Zeit rast, der Papierkram sitzt im Nacken und man zittert von Monat zu Monat. Die gute Nachricht: Es geht auch anders – ohne Zauberei, sondern mit guter Planung. Mit diesen Tipps nutzen Berater ihre Zeit effektiv. *Die Renziehausen-Kolumne*



Marcus Renziehausen

Mit neidischem Blick staunt so mancher Finanzberater über den Kollegen: Stefan macht pünktlich um 15 Uhr Schluss. Holt die Kinder von der Kita, geht golfen oder ins Stadion. Und trotzdem läuft sein Geschäft wie geschmiert: Aufträge zuhauf, kein Zeitdruck, volle Bücher. Wie geht das? Der Unterschied zwischen dieser Erfolgsspezies und den Normal-Kämpfern: Profi-Berater planen ihre 24 Stunden so, dass am Ende des Tages mehr Freizeit statt Arbeit übrigbleibt. Die besten Ergebnisse erzielen die Berater, die sich jeden Tag auf ihre Erfolgsbringer konzentrieren. Dafür muss jeder erst mal für sich identifizieren, welche Aufgaben die größte Wirkung erzielen. Stichwort Pareto-Prinzip: Mit welchen 20 Prozent Ihrer Kunden erzielen Sie 80 Prozent Ihres Umsatzes? Wer bei den Big Playern mitspielen will, braucht also eine Inventur. Nur mit einer Bestandsaufnahme finden Berater ihre Zeitfresser und Ablenker. Wem es gelingt, seinen Tag besser zu planen und optimal zu nutzen, hat auch keine Angst mehr vor dem Blick auf die Uhr. Hierzu eine Praxisanleitung.

Buchkritik | Als Finanzberater an die Spitze

„Der sichere Weg zum 7-stelligen Jahresumsatz“

Viele selbstständige Finanzberater kommen eher schlecht als recht über die Runden, der Erfolg bleibt aus. Marcus Renziehausen, Vorstandschef der B2B-Gesellschaft The Engineers of Finance, möchte Vermittlern helfen, diesen unbefriedigenden Zustand zu beenden. In neun Kapiteln erläutert er, wie Berater deutlich erfolgreicher werden können, ohne sich dafür krummzuarbeiten. Er rät, sich auf einige wenige gute Kunden zu konzentrieren, statt die breite Masse bedienen zu wollen. Außerdem sei es besser, sich in einer oder zwei Sparten als Experte zu profilieren, als den Allfinanz-Kümmerer zu spielen. Schritt für Schritt zeigt Renziehausen auf, wie es gelingt, die richtigen Kunden zu gewinnen, sich vom Wettbewerb abzugrenzen, sich selbst und seine Mitarbeiter zu motivieren und persönlich zu wachsen. Besonders praxisnah sind die



Kapitel zum Marketing, in denen Renziehausen beispielsweise Tipps rund um Empfehlungen und Veranstaltungen gibt und die Grundlagen der Onlinevermarktung erläutert. Das auf dem Cover gegebene Versprechen, den „sicheren Weg zum 7-stelligen Jahresumsatz“ aufzuzeigen, wird allerdings nicht wirklich eingelöst – doch dieses Marketing in eigener Sache sei Renziehausen verziehen. Lesenswert ist das Buch allemal, denn

es gibt wertvolle Impulse, die eigene Geschäftsstrategie zu überdenken.

M. Renziehausen: „Als Finanzberater an die Spitze“, 240 Seiten, 24,99 Euro, ISBN 978-3-95972-228-5, Finanzbuch Verlag

FONDS professionell KLUB Mitglieder erhalten jedes Jahr 2 x 10 Euro Bücher-gutscheine für den Finanzbuch Verlag!

DKM 365

FOCUS NEWS ON STAGE AKADEMIE EVENTS AUSSTELLER



Nachrichten Marketing & Vertrieb Maklermarkt Marketing

Neukontakte durch Empfehlungen: So nutzen Berater elegant das Netzwerk ihrer Kunden

Von Marcus Renziehausen - 30. September 2019

106

Wer als Finanzexperte ganz nach oben will, braucht gute Kontakte. Der Fokus liegt dabei auf „guten“ Kunden, die besonders lukrativ sind, ideal zum eigenen Angebot passen und Berater gen Erfolgspfeile katapultieren. Doch wie kommt Kollege Mustermann an diese goldenen Nuggets heran? Nicht, indem er hektisch im Telefonbuch blättert, sondern durch Empfehlungen! Flurfunk und Mundpropaganda sind nach wie vor das Top-Akquise-Instrument für Finanz- und Versicherungsberater. Vielen fällt es jedoch schwer, ihre Kunden aktiv um eine Empfehlung oder Vermittlung zu bitten. Dabei ist es gar nicht so schwer, elegant an deren Netzwerk anzudocken.

Egal, wie entspannt Berater und Klient miteinander umgehen, eine plumpe Ansprache à la: „Stefan, kennst du jemanden, für den mein Angebot interessant ist?“ fällt selten auf fruchtbaren Boden. Solche Petitionen wirken unsenso und verzweifelt. Ein weiteres Problem: Auch, wenn der Kunde seinem Berater seit Jahren vertraut, ist den wenigsten klar, wie dessen Portfolio genau aussieht. Und an wen sich die Dienstleistung richtet. Woher und warum auch sollte er Angebot und Kernkundenschaft im Detail kennen? Haupt-Hemmschuh ist bei so einer Frage aber ein anderer. Aktuelle Studien belegen, dass sich besonders wohlhabende Kunden sehr unwohl fühlen, wenn jemand sie nach Namen fragt.

PRESSE, DIE BEGEISTERT MARCUS RENZIEHAUSEN IN DER PRESSE

16.09.2019 Branche

Vom Bittsteller zum Kundenflüsterer



Die meisten Kunden finden ihren Finanzberater über Mundpropaganda. Empfehlungen sind daher das Top Akquise-Instrument Nummer eins. Doch vielen Versicherungsmaklern und Beratern fällt es unglaublich schwer, Kunden aktiv um Fürsprache zu bitten. Hier ein paar Tipps, wie Versicherungspros eine Empfehlung antreiben, ohne sich wie ein Bittsteller zu fühlen.

"Lieber Kunde, kennen Sie jemanden, für den meine Dienstleistung interessant sein könnte?" Vergessen Sie bitte solche Fragen. Sie wirken unprofessionell und

willkürlich. Aktuelle Studien zeigen, dass sich besonders wohlhabende Kunden sehr unwohl fühlen, wenn man sie nach Namen und Kontakten fragt. Natürlich sollten Makler, Berater und Co. ihren Kunden vermitteln, dass sie sich über eine Empfehlung freuen. Die Formulierung macht den Unterschied. Elegant ist Folgendes: "Wenn Sie von meiner Arbeit begeistert sind, würde ich mich über eine Weiterempfehlung sehr freuen." Dabei sollte die Zielgruppe durchschimmern. Den wenigsten Kunden ist klar, an wen sich die Dienstleistung ihres Beraters genau richtet.

Vertrauen empfiehlt sich

Somit wäre die Saat gepflanzt. Aber wird der Kunde auch aktiv? Menschen empfehlen ihren Finanzexperten erst, wenn sie ihm voll vertrauen. Dieses Vertrauen können Berater durch verschiedene Schlüsselfaktoren stärken, wie durch ein erstklassiges Büroerlebnis, eine professionelle Website und über Beziehungspflege außerhalb des Büros. Auch sichtbare Dankbarkeit und kleine Geschenke - in Form von Giveaways, Zeit oder kostenlosen Tipps - stärken das Verhältnis. All das steigert die Empfehlungswahrscheinlichkeit. Wollen Berater zusätzlich beeinflussen, welcher Kontakt ihnen empfohlen wird, hilft ein Vier-Schritte-Modell.

Statt offen nach irgendwelchen Personen zu fragen, können Berater die Namen gleich mitliefern: "Alex, ich möchte gern deinen Arbeitskollegen Paul Meier kennenlernen. Was wäre der beste Weg, damit du ihn mir persönlich vorstellst?" oder "Alex, wann bist du mal wieder mit deinem Arbeitskollegen Paul Meier auf dem Golfplatz? Ich würde ihn sehr gerne persönlich kennenlernen." Diese proaktive Art ist deutlich beliebter. Das zeigen auch Studienergebnisse. Mehr als 75 Prozent würden ihrem Finanzberater einen Freund oder Bekannten vorstellen, wenn sie nach dessen konkretem Namen gefragt würden.

1 Schritt: Namen finden

Erste Aufgabe ist also, geeignete Personen im Netzwerk bestehender Kunden zu finden. Je intensiver Berater ihren Kunden kennen, desto besser kann er die Kontakte in dessen Umfeld einschätzen. Gut zuhören ist die beste Möglichkeit, um wichtige Details zu erfahren. Passende Personen finden sich in allen Beziehungskontexten des Kunden: in der Familie, im Freundeskreis, unter seinen Nachbarn, Arbeitskollegen, Beratern oder über seine Freizeitaktivitäten. Wenn Alex von Menschen in seinem Umfeld spricht, kann der Makler ganz einfach nach weiteren Informationen fragen. Neben diesen Offline-Verknüpfungen bieten auch die Berufsnetzwerke Xing und LinkedIn gute Chancen, mehr über das Umfeld des Kunden zu erfahren.

Marcus Renziehausen

Der Weg zum Millionenumsatz: Aufträge ablehnen, Produkte einstampfen

Im Leben eines normalen Unternehmers dreht sich alles um das Wörtchen "Ja". Ja zum Kundentermin, Ja zum Auftrag, Ja zum Upsell, Ja zur Weiterempfehlung. Wer jedoch an die Spitze will, sollte das Wörtchen "Nein" in den Fokus nehmen. Nein zu Kunden, Nein zu Produkten und Nein zu 08/15-Lösungen.

Facebook Twitter XING LinkedIn



Durch den Mut zur Ablehnung steigern Business-Pros ihren Umsatz und minimieren den Aufwand für Akquise und Umsetzung. Die Kunst ist, den Rotstift an der richtigen Stelle anzusetzen und sich auf dem Weg zum Erfolg nicht ablenken zu lassen. Und so geht's.

Nein zu Produkten - kein Tante-Emma-Laden

Lösungen von A bis Z? Wir bauen Ihr Haus, streichen die Wände, pflanzen die Blumen und reparieren das Auto!? Das klingt nicht sehr realistisch. Und so, als wüsste die Baufirma selbst nicht, was sie will. Das Wir-können-alles-Prinzip macht unglaubwürdig und klingt verzweifelt. Konzentrieren Sie sich lieber auf eine, maximal zwei Produktparten. In der Finanzberatung kann es das Investmentgeschäft sein, als Friseur Kinderhaarschnitte und als Unternehmenscoach Vier-Augen-Gespräche. Fakt ist, wer sein Angebot eindampft, verdichtet seine Energie. Das Know-how steigt und die Qualität wächst.

In vielen Branchen funktioniert es anders gar nicht. Der Wettbewerb ist so groß, dass nur eine Spezialisierung den Erfolg sichert. Entweder der Betrieb ist Preisführer und arbeitet am Fließband - nach dem Motto "Kleinvieh macht auch Mist" - oder ein Unternehmen positioniert sich als Experte auf seinem Gebiet und kann so höhere Preise ansetzen. Wer jede Menge Produkte und Dienstleistungen aussortiert, wählt die preisstabileren Strategie. Wer will schon im Schnellimbiss essen, der von Coq au vin über Pizza, Sauerkraut und Sushi alles serviert?

Mit folgenden Fragen finden Unternehmer ihre Sparte:

- Wo sehen Sie Ihr Geschäft in zehn Jahren?
- Welche Sparte bringt den größten Nutzen für dieses Ziel?
- In welchem Bereich liegt Ihre persönliche Leidenschaft?
- Wie wichtig ist Ihnen Status und Freizeit?

PRESSE, DIE BEGEISTERT

MARCUS RENZIEHAUSEN IN DER PRESSE

Pfefferminzia

arbeit gesundheit mobilität gewerbe vertrieb vorsorge zuhause buntes

schlagzeilen



EXPERTENSTATUS STATT PREISSCHLACHT

Wie Finanzberater mit Nein-Sagen ihren Umsatz erhöhen

Marcus Renziehausen ist Unternehmer und Buchautor.

Von Marcus Renziehausen |

15.02.2019 11:13:35

Lesedauer: ca. 04:15 Min

Mit weniger Kunden mehr Umsatz machen? Das geht, verspricht Unternehmer und Buchautor Marcus Renziehausen. Wenn Finanzberater es erlernen, an den richtigen Stellen „Nein“ zu sagen, würden sie mit mehr Erfolg belohnt. Wie das geht, erklärt Renziehausen in seinem Gastbeitrag.

Über 75 Prozent der Finanzberater erzielen weniger als 100.000 Euro Jahresprovisionseinnahmen. Mehr als 50 Prozent sogar weniger als 50.000 Euro – brutto. Viele versuchen jahrelang über diese Sphären hinauszukommen. Sie arbeiten länger, eifern um jede Unterschrift, grasen das familiäre Umfeld ab und beraten alles, was nicht bei drei auf den Bäumen ist. Frei nach dem Motto: Viel hilft viel, mehr Kunden, mehr Umsatz.

AssCompact
Das Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement ÖSTERREICH



02. August 2019

Weniger Aufwand, mehr Umsatz

Wer seinen Umsatz steigern will, muss sich nicht an der Preisschlacht beteiligen. Positionieren Sie sich vielmehr als Experte in Ihrem Spezialgebiet, rät der Unternehmer, Autor und Speaker Marcus Renziehausen.

- » Weiterempfehlen
- » Kommentieren
- » Drucken

Ähnliche News

- » PwC: Immer mehr Betrug durch Kunden
- » „Klarstellung im Vorhinein ist besser als ein Deckungsstreit im Schadenfall“
- » Was Berater von Amazon lernen können
- » NÜRNBERGER: Die Fondsgeldbündel sind derzeit alternativenlos
- » Wann ist ein Kfz eine ortsgebundene Kraftquelle?

Von Marcus Renziehausen

Makler haben die Wahl: Sie können am Fließband jedem alles verkaufen, der nicht bei drei auf den Bäumen ist. Dabei wird Umsatz runterkommen, macht aber auch viel Arbeit. Dieser Ansatz funktioniert nur, wenn Sie als Preisführer unterwegs sind. Wer jedoch über Jahreseinnahmen von 50.000 Euro brutto hinaus will, positioniert sich besser als hochkarätiger Experte in einem Teilbereich. Dank hoher Expertise kann er Leistungen anbieten, die um ein Vielfaches attraktiver sind als die vom Wettbewerb. Für Koryphäen sind Kunden gerne bereit, mehr zu zahlen und länger auf Termine zu warten.

Machen Sie sich zum Experten

1. Durch Fachwissen

Experten geben besonderes Wissen weiter – Wissen, das der Kunde nicht hat oder recherchieren kann. Je größer der Informationsvorsprung, desto mehr nimmt er Sie als Experte wahr. BU-Profis oder Renten-Großmeister kennen die Wünsche und Sorgen der Interessenten genau, mit denen diese abends ins Bett gehen. So können Makler ein Paket schnüren, das exakt auf diese Kunden zugeschnitten ist. Im besten Fall hat Frau Fischer das Gefühl, der Makler könne ihre Gedanken lesen, weil er so genau ihre Bedürfnisse anspricht und professionelle Lösungen liefert.

2. Durch Ihren Auftritt

Ein Experte bietet keinen Bauchladen und eifert nicht um Termine. Er tritt professionell auf und vermarktet seine eigene Person als Spezialist. Dazu gehört neben einem erstklassigen Büroerlebnis und feckenfreien Anzug auch eine professionelle Website – übersichtlich, seriös, mit Foto und kurzer Vita. Aussagekräftig sind zudem Referenzen, Kundenstimmen, Zertifikate und Trust-Symbole. Was Glaubwürdigkeit enorm steigert, sind auch ein eigenes Buch, ein Vortragsvideo oder ein Interview.

All das ist gar nicht so schwer zu besorgen. Schon ein kurzes Ratgeber-E-Book oder ein Interview durch einen Kollegen auf der Website steigert das Ansehen enorm. Wer als Makler erfolgreich sein will, kommt um gut funktionierendes Offline-Marketing nicht herum. Multiplikatoren, Empfehlungsgeber oder Veranstaltungen sind noch wichtiger als Online-Werbung. Am Ende geht es bei allen Aktionen darum, das Vertrauen der Kunden zu gewinnen – ohne sich als geheimer Verkäufer anzubieten.

Kurz und gut

Spezialisten halten sowohl Angebot als auch Kernkundschaft klein. So kann ein Finanzberater zum Investment-Profi, BU-Crack oder Halbpflicht-Genie werden und seine Kunden optimal kennenlernen. Das erleichtert die Akquise und füllt den Geldbeutel. Experten müssen sich keine Preisschlacht mit dem Wettbewerb geben und können mehr Umsatz mit weniger Kunden generieren. Das minimiert den täglichen Arbeitsaufwand und erhöht den monatlichen Umsatz.

Zeitmanagement im Vertrieb: 5 Tipps für mehr Vertriebserfolg

von Marcus Renziehausen



Mit gutem Zeitmanagement im Vertrieb entspannter arbeiten (c): lightfieldstudios/stock.adobe.com

Warum ist am Ende des Tages oft noch so viel Kunde übrig? Vertriebler kennen das Problem. Die Zeit rast, mit jeder Stunde wächst der Termindruck und Aufgabenberg. Doch es gibt auch die Erfolgs-Spezies: Ihnen scheinen die Aufträge ins Haus zu flattern. Kein Zeitdruck, volle Bücher. Was macht sie anders? Wie sieht das Zeitmanagement im Vertrieb von Profi-Verkäufern aus, sodass abends Freizeit statt Stress auf der Uhr steht?

Jeder Vertriebler verfügt über die gleichen 24 Stunden pro Tag. Lediglich die Ergebnisse unterscheiden sich teilweise erheblich, die jeder in dieser Zeit erzielen kann. Woran liegt das? Profitieren einige einfach nur von Zufall und Glück? Haben die Erfolgreichen andere Dinge oder Dinge anders gemacht als der Durchschnitt? Die Erkenntnis klingt simpel:

STRATEGIE. WIRKUNG. ERFOLG.

„Es gibt kein Produkt, das erfolgreich macht. Die Ursachen für ein Spitzenbusiness liegen ganz woanders.“

Wollen Sie Ihr Geschäft auf Siegestkurs bringen? Starten Sie Ihren Aufstieg jetzt und rufen Sie mich an!“

Ihr Marcus Renziehausen

ALLE BUCHUNGSANFRAGEN AN:



Untere Hauptstraße 5
D-89407 Dillingen/Donau
Fon +49 (0)9071 770 35-0
beratung@5-sterne-team.de
www.5-sterne-redner.de

ANSCHRIFT MARCUS RENZIEHAUSEN:

**MARCUS
RENZIEHAUSEN**

Achterkirchenstraße 16
D-37154 Northeim
Telefon: 05551-914100
Telefax: 05551-9141011
E-Mail: info@renziehausen.de