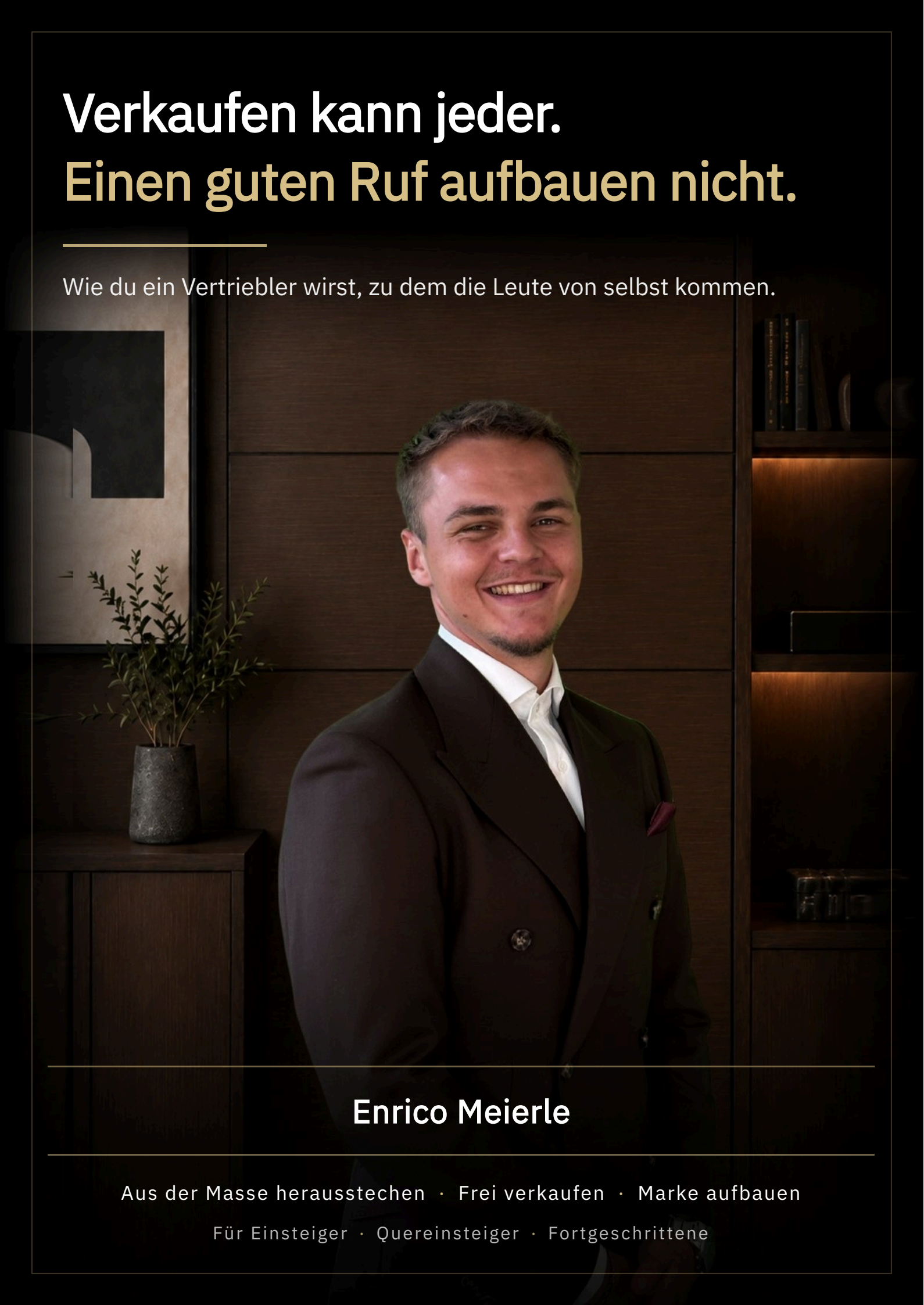
# Verkaufen kann jeder.
# Einen guten Ruf aufbauen nicht.

Wie du ein Vertriebler wirst, zu dem die Leute von selbst kommen.



## Enrico Meierle

Aus der Masse herausstechen · Frei verkaufen · Marke aufbauen

Für Einsteiger · Quereinsteiger · Fortgeschrittene

• INHALT

# Was dich auf den nächsten Seiten erwartet.


TEIL 1 · DER ANFANG

Zwei Vertriebler, derselbe Start 01

Warum ich weiß, wovon ich rede 03

TEIL 2 · WARUM DIESER JOB

Der Job verändert dich, nicht nur dein Konto 04

Warum ausgerechnet Finanzvertrieb 05

TEIL 3 · DER RUF

Warum der Job so einen schlechten Ruf hat 07

Warum ein guter Ruf hier besonders zählt 08

TEIL 4 · VIER FEHLER, VIER LÖSUNGEN

Du spielst eine Rolle 09

So bleibst du du selbst 10

## TEIL 4 · FORTSETZUNG

Du behandelst alle gleich 11

Du fragst, er überzeugt sich selbst 12

Du bist austauschbar 17

So stichst du aus der Masse heraus 18

Dein Kunde ist nur eine Nummer 19

So wirst du der, den man weiterempfiehlt 20

## TEIL 5 · DEIN START

Wie du anfängst, wenn dich noch keiner kennt 21

Die größten Bedenken 22

Warum die meisten es allein nicht schaffen 24

Wie startest du jetzt? 25

## ZUM SCHLUSS

Ein letztes Wort 28

• ZWEI WEGE

# Zwei Vertriebler, derselbe Start.

Beide fangen am selben Tag an, mit denselben Voraussetzungen. **Drei Jahre später sieht ihre Woche so aus.**

| VERTRIEBLER 1 | | VERTRIEBLER 2 |
|---|---|---|
| 50 Stunden | ARBEITSZEIT PRO WOCHE | 20 Stunden |
| 40 | ANRUFE AM TAG | 10 |
| 20 | TERMINE PRO WOCHE | 6 |
| 3 von 10 | ABSCHLUSSQUOTE | 9 von 10 |
| Ruft ständig an und wirkt bedürftig | SEIN RUF | Wird weiterempfohlen und angefragt |
| 6.000 € | VERDIENST IM MONAT | 15.000 € |

Vereinfachte Modellrechnung mit bewusst zugespitzten Beispielwerten. Keine Zusage für ein bestimmtes Ergebnis. Was jemand am Ende verdient, hängt von seinem Einsatz, seinen Kunden und seinem Markt ab.

• ZWEI WEGE

# Und so kommt es zu diesem Unterschied.

Beide haben dieselben Namen im Telefon. **Was sie damit machen, trennt sie ab dem ersten Anruf.**

## VERTRIEBLER 1

1. Arbeitet eine Liste **nach Skript** ab. Telefonbuch, Bekannte, Familie.
2. Kassiert viel Ablehnung und **verbrennt sich viele seiner Kontakte**.
3. Die Liste wird leer. **Er braucht ständig neue Nummern.**
4. Drei Jahre später **ruft er immer noch selbst an.**

## VERTRIEBLER 2

1. Lädt dieselben Leute ein, aber nur, um **ihre Meinung zu hören**.
2. Bekommt viel **positives Feedback** und wird weiterempfohlen.
3. Profitiert davon, dass er **immer wieder weiterempfohlen wird.**
4. Drei Jahre später **wird er angerufen**.

---

WAS DAS FÜR DICH HEISST

Entscheidend ist, wie du deine ersten Gespräche führst. Jedes davon zahlt auf deinen Ruf ein und entscheidet, wie sich deine berufliche Zukunft entwickelt. **Wer von Anfang an richtig arbeitet und sich alles sauber aufbaut, muss irgendwann nicht mehr auf Leute zugehen.**

HINTERGRUND

# Warum ich weiß, wovon ich rede.

Ich habe im Finanzvertrieb jede Stufe selbst durchlebt. Vom Azubi im Büro bis zur eigenen Firma. **Ich weiß, wie sich jede dieser Phasen anfühlt und wie unterschiedlich die Leute dir dort begegnen.**

## 01

### Ausbildung bei der Versicherung

**Acht Stunden Büro.** Bestand abtelefonieren, Aufträge bearbeiten, Papierkram.

## 02

### Wechsel in den Finanzvertrieb

**Selbstständig mit 19** und von da an komplett auf mich allein gestellt.

## 03

### Keine eigene Marke

Ich musste unter dem Logo des Vertriebs auftreten. **Der Ruf der Branche klebte mit dran.**

## 04

### Meierle Consulting

**Eigenes Büro, eigenes Team, eigener Name, eigener Ruf.**

Wenn ich über die Jahre eins gelernt habe, dann **wie wichtig ein guter Ruf ist** und **wie viel das falsche Logo auf der Visitenkarte kaputt machen kann.**

# Der Job verändert dich, nicht nur dein Konto.

Was dir der Vertrieb bringt, hat nur zum kleineren Teil mit Geld zu tun.

## WAS ER AUS DIR MACHT

- Du wirst stressresistenter.
- Du lernst, unter Druck zu arbeiten.
- Ablehnung wirft dich nicht mehr um.
- Du wirst selbstbewusster.
- Du redest leichter mit Fremden.
- Du verstehst Menschen besser.
- Du findest schneller Freunde.
- Du baust dir ein Netzwerk auf.
- Du organisierst dich selbst.
- Du gibst nicht mehr so schnell auf.

## WAS IHN AUSSERDEM VON NORMALEN JOBS UNTERSCHEIDET

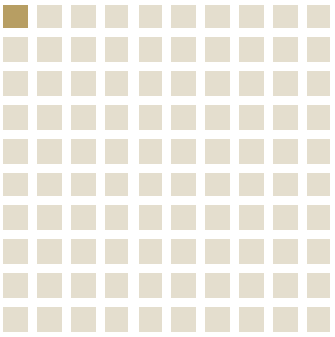
- Dein Verdienst ist nach oben unbegrenzt.
- Du bist dein eigener Chef.
- Keine feste Arbeitszeit.
- Kein fester Arbeitsort.
- Keine körperliche Arbeit.
- Du verdienst dein Geld mit Reden.

# Warum ausgerechnet Finanzvertrieb?

Vertrieb ist nicht gleich Vertrieb. **Was den Finanzvertrieb von allen anderen unterscheidet, sind fünf Dinge.**

## 01 Du musst nicht auf Masse gehen

AN DER TÜR

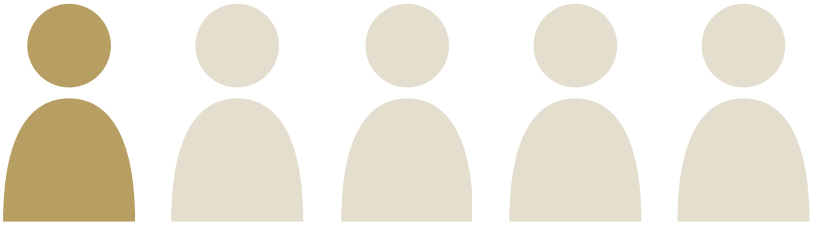


Hundert Klingeln für einen Abschluss.

IM FINANZVERTRIEB

**Ein Kunde kann deinen Monat tragen.**

## 02 Dein Thema geht jeden an



Jeder Fünfte in Deutschland besitzt Aktien, Fonds oder ETFs. **Geld haben will jeder. Angelegt hat es fast keiner.**

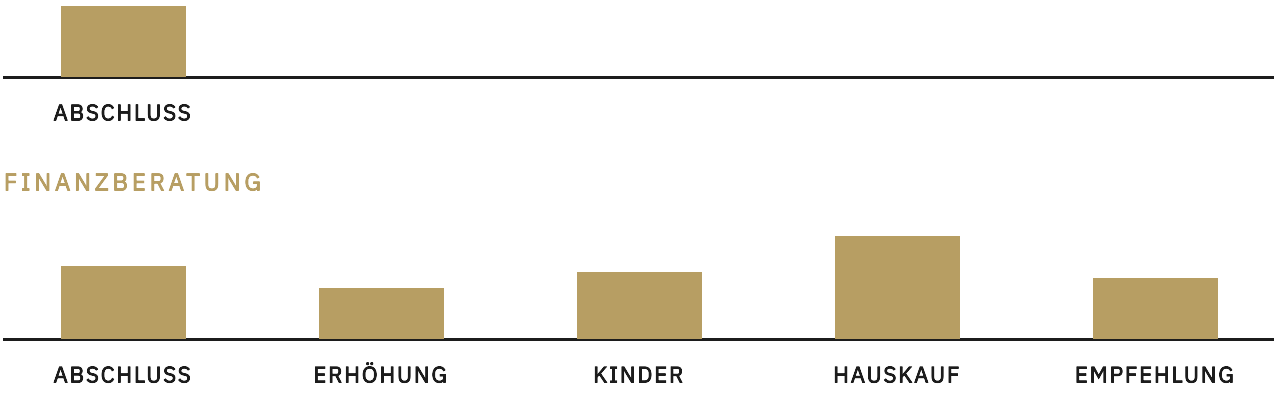
Deutsches Aktieninstitut, Aktionärszahlen 2025.

# Was bleibt, wenn andere von vorne anfangen.

Woanders verkaufst du einmal. **Hier begleitest du denselben Menschen durch sein Leben.**

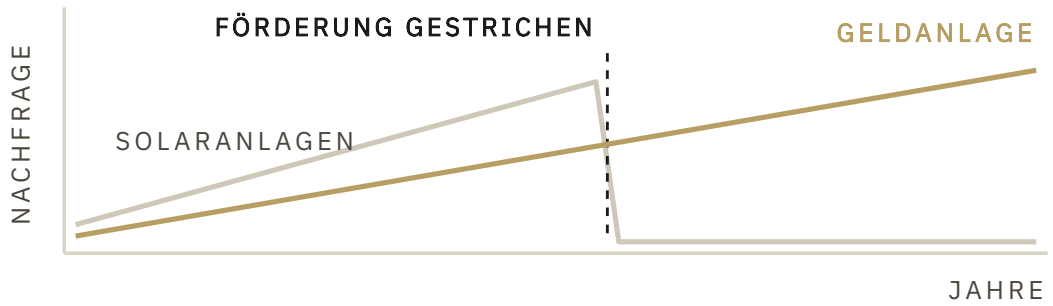
## 03 Der Kunde bleibt

AUTO, KÜCHE, SOLARANLAGE, STROM




Dort ein Abschluss, danach nichts mehr. **Der Wert eines Kunden über die Jahre ist hier ein Vielfaches vom ersten Abschluss.**

## 04 Der Markt bleibt auch




Fällt die Förderung weg, beispielsweise bei Solaranlagen, bricht die Nachfrage ein. **Angelegt wird dagegen immer. In der Krise in Gold, im Aufschwung in Aktien, Immobilien zu jeder Zeit.**

---

EIN SCHÖNER NEBENEFFEKT

Dadurch, dass du Finanzwissen vermittelst, lernst du selbst immer mehr dazu. **Dieses Wissen wendest du auf dein eigenes Geld an, und das nimmt dir niemand mehr weg.**

# Warum der Job so einen schlechten Ruf hat.

Frag zehn Leute, was sie von Finanzberatern halten, und du bekommst ungefähr zehnmal dieselbe Antwort: **„Scam“, „Betrüger“, „Abzocker“, „unnötig“, „überflüssig“.**

## SO ENTSTEHT DIESER RUF

1. Jemand fängt an. Vorwissen wird nicht verlangt, die Einarbeitung dauert ein paar Tage.
2. Kurz darauf sitzt er im ersten Termin und soll abschließen.
3. Er empfiehlt etwas, das er selbst nicht erklären könnte.
4. Andere wissen genau, dass es nicht zum Kunden passt, und verkaufen es trotzdem, weil die Provision stimmt.
5. Der Kunde merkt es. Manchmal sofort, manchmal nach Jahren. Und er erzählt es weiter.

## WAS DIE MEISTEN BERATER IN SOLCHEN FÄLLEN VERSCHWEIGEN

- ✕ Was der Vertrag ihn über die Laufzeit wirklich kostet.
- ✕ Dass es Unterschiede gibt, in Laufzeit, Flexibilität und Zugriff auf das Geld.
- ✕ Dass er nur eine kleine Auswahl an Anbietern hat und oft sogar nur die Verträge einer einzigen Gesellschaft vermitteln darf.
- ✕ Dass es eine Lösung gäbe, die besser zu ihm passt, aber weniger Provision bringt.
- ✕ Wie er selbst an dem Abschluss verdient.

## WAS DAS FÜR DICH HEISST

Du sitzt in jedem Erstgespräch bei jemandem, der davon ausgeht, dass du genauso bist. **Deswegen ist es umso wichtiger, transparent zu sein und offen über alles zu sprechen.**

• BEVOR ES INS DETAIL GEHT

# Warum ein guter Ruf hier besonders zählt.

Ein guter Ruf ist in jedem Job etwas wert. **In diesem entscheidet er darüber, ob du überhaupt an den Tisch kommst.**

Wer seinen Stromanbieter wechselt, riskiert ein paar Euro im Monat und einen Vertrag, den er jederzeit wieder los wird. **Bei dir geht es um große Beträge über sehr lange Laufzeiten.** Um Geld, das jemand über Jahrzehnte zurücklegt, für seine Familie, für sein Alter, für das Haus, das er irgendwann kaufen will.

Dazu kommt: **Kaum ein Thema ist so privat wie Geld.** Viele sprechen mit dir offener über ihr Konto als mit ihren eigenen Eltern. Damit jemand das tut, reicht Sympathie nicht. Er muss dir vertrauen.

Dieses Vertrauen entsteht selten erst im Termin. **Meistens ist es schon vorher da oder eben nicht**, weil jemand gehört hat, wie du arbeitest, oder weil dich jemand empfohlen hat, dem er glaubt.

Du entscheidest mit, wie jemand in zwanzig Jahren dasteht. **Das ist die Verantwortung, die du in diesem Job übernimmst**, und genau deshalb ist dein Ruf hier keine nette Zugabe, sondern deine Arbeitsgrundlage.

HINWEIS ZU DEN NÄCHSTEN SEITEN

**Ab hier wird es ausführlich. Du findest die größten Fehler, die im Finanzvertrieb gemacht werden, und Schritt für Schritt, wie du sie vermeidest, wie ein Termin stattdessen abläuft und wie du dir damit genau den Ruf aufbaust, um den es hier geht.**

---


## Weiter auf Seite 21

**Wenn du nicht so tief ins Detail gehen willst, überspring diesen Teil und lies dort weiter. Es geht mit deinen nächsten Schritten weiter.**

• FEHLER 01

# Du spielst eine Rolle.

Sobald es ums Geschäftliche geht, wird aus dir ein anderer Mensch. **Anzug, Krawatte, Lackschuhe, eine Haltung wie festgeschraubt und ein Lachen, das im Privaten keiner von dir kennt.** Alles, weil du denkst, du wirkst dadurch kompetenter und seriöser.

### SO REDEST DU PLÖTZLICH

- ✕ „Zwecks Vereinbarung eines Termins …“
- ✕ „Ich würde Ihnen gerne unsere innovative Gesamtlösung präsentieren.“
- ✕ „Können Sie dem zustimmen?“
- ✕ „Es wurde unsererseits dafür Sorge getragen, dass …“

### UND SO MACHST DU DICH GRÖSSER, ALS DU BIST

- ✕ „Ich bin schon seit mehreren Jahren dabei.“
- ✕ „Ich hab schon einige Kunden beraten, die waren alle zufrieden.“
- ✕ „Ich hab ein eigenes Team, das mich unterstützt.“

---

### WIE DAS AUF DEINEN KUNDEN WIRKT

Fremde spüren, dass etwas nicht echt ist, und werden vorsichtig. **Und die, die dich privat kennen, fragen sich, was mit dir los ist.**

• SO GEHT ES STATTDESSEN

# So bleibst du du selbst.

Eine schicke Hose, dazu ein T-Shirt oder ein Pullover. **Gehoben, aber nicht steif.** Und dieselbe Sprache wie sonst auch. Wer dich privat kennt, soll dich im Termin wiedererkennen.

SO REDEST DU

- „Wie bist du eigentlich auf mich aufmerksam geworden?“
- „Was weißt du über das Thema schon?“
- „Hast du selbst schon was am Laufen, Aktien, Immobilien?“
- „Guck mal, ich zeig dir das einfach.“

UND SO GEHST DU MIT DEINER ERFAHRUNG UM

- „Ich hab vor Kurzem angefangen und bau mir das gerade nebenbei auf.“
- „Das Konzept hab ich mit einem Geschäftspartner entwickelt. Sag mir gern, was du davon hältst.“
- „Das will ich dir jetzt nicht falsch sagen. Dafür haben wir einen Spezialisten im Team, den frag ich und melde mich.“

---

WIE DAS AUF DEINEN KUNDEN WIRKT

Er merkt, dass du nichts überspielst, und redet deshalb selbst offener. **Er fühlt sich wohl bei dir und empfiehlt dich deshalb auch gerne weiter.**

• FEHLER 02

# Du behandelst alle gleich.

Vierzig Folien, bei jedem Kunden dieselben. **Dieselbe Frage an derselben Stelle, egal ob jemand zwanzig ist oder fünfzig, Familie hat oder allein lebt.**

SO KLINGT DAS DANN

**BERATER:** „Was sehen Sie auf diesem Bild?“

**KUNDE:** „Alte Leute, die Pfandflaschen sammeln.“

**BERATER:** „Was fühlen Sie, wenn Sie das Bild sehen?“

**KUNDE:** „Ist natürlich schade, so etwas zu sehen.“

**BERATER:** „Wären Sie lieber der am Strand oder der mit den Flaschen?“

**KUNDE:** „Natürlich der am Strand.“

**KUNDE:** „Meine Oma ist letzte Woche gestorben.“

**BERATER:** „Okay, cool. Dann schauen wir mal weiter.“

Das ist kein ausgedachtes Beispiel. Ich saß als Azubi wirklich daneben und hab zugehört. Der Berater wollte natürlich nicht so reagieren. **Aber genau das kommt dabei raus, wenn man seine Sätze nur auswendig lernt.**

WIE DAS AUF DEINEN KUNDEN WIRKT

Er merkt, dass du ein Programm abspulst und ihm gar nicht zuhörst. **Dafür hätte er sich auch ein Video ansehen können.**

• SO GEHT ES STATTDESSEN

# Du fragst, er überzeugt sich selbst.

Du hast kein Folienset, sondern ein leeres Blatt Papier, und keine Reihenfolge, die vorher feststeht. **Stattdessen stellst du die Fragen und findest heraus, was ihn interessiert.**

## WER IM TERMIN REDET

UND DIE ZWANZIG PROZENT SIND FAST NUR FRAGEN

Redest du achtzig Prozent, steht dein Wissen im Raum. Er kann dir glauben oder eben nicht.

Redet er achtzig Prozent, dreht sich das um. Dann steht sein Wissen im Raum, und dabei kommt heraus, wie wenig davon da ist. Das merkt er selbst, ohne dass du es aussprechen musst.

Ab da hilfst du ihm auf die Sprünge. Du stellst die nächste Frage und die übernächste, bis er bei einer Lösung ankommt, die er vorher nicht kannte. **Gefunden hat er sie dann selbst.**

## DER UNTERSCHIED

Ein Vortrag muss geglaubt werden, eine eigene Erkenntnis nicht. Sagst du ihm, dass sein Weg teuer ist, kann er dir glauben oder dich für einen Verkäufer halten. Kommt er selbst drauf, musst du ihm nichts verkaufen. Er hat sich selbst überzeugt. **Deshalb ist die wichtigste Fähigkeit in diesem Beruf nicht, gut reden zu können, sondern die richtige Frage zur richtigen Zeit zu stellen und danach den Mund zu halten.**

# Zuerst willst du wissen, wo er überhaupt steht.

Ihr gebt euch die Hand, ihr setzt euch, du fragst, ob er etwas trinken will. **Dann stellst du dich kurz vor, wirklich kurz, und gibst sofort das Wort ab.**

Die meisten kommen über eine Empfehlung zu dir, haben also schon etwas gehört. Deshalb fängst du nicht mit deiner Geschichte an, sondern mit seiner und willst wissen, was er schon weiß.

SO KLINGT DAS DANN

**DU:** „Bevor ich anfange zu reden: Was wisst ihr denn schon über mich und darüber, was wir hier machen?“

**KUNDE:** „Ehrlich gesagt nicht viel. Ein Kumpel meinte nur, ich soll mal mit dir sprechen.“

**DU:** „Und was hat er dir erzählt?“

**KUNDE:** „Dass du ihm ein Konzept gezeigt hast, wie er übers Investieren schneller an das Eigenkapital für eine Immobilie kommt.“

**DU:** „Investierst du denn schon? Aktien, Fonds, Immobilien, irgendwas?“

**KUNDE:** „Ja, ein bisschen. Über Trade Republic in den MSCI World.“

**DU:** „Finde ich stark, dass du überhaupt schon was zur Seite legst. Weißt du eigentlich, was dich das an Gebühren kostet?“

**KUNDE:** „Keine Ahnung, ehrlich gesagt.“

**DU:** „Was würdest du denn schätzen?“

**KUNDE:** „Ich dachte eigentlich, das wäre umsonst.“

## WAS HIER GERADE PASSIERT IST

Du hast ihm nicht gesagt, dass seine App Geld kostet. Du hast ihn gefragt, was sie kostet, und er hat selbst gemerkt, dass er es nicht weiß. Die Lücke hat er bemerkt, nicht du. **Hättest du sie ihm vorgehalten, müsste er dir jetzt widersprechen. So widerspricht er sich selbst.**

# Dann willst du wissen, wo er hinwill.

Jetzt weißt du, wo er steht. **Als Nächstes willst du wissen, wo er hinwill, denn davon hängt alles ab, was danach kommt.**

SO KLINGT DAS DANN

**DU:** „Willst du irgendwann mal eine eigene Wohnung oder ein Haus?“

**KUNDE:** „Schon, ja. Irgendwann auf jeden Fall.“

**DU:** „Und du weißt, dass die Bank dafür Eigenkapital von dir sehen will?“

**KUNDE:** „Hab ich schon mal gehört, ja.“

**DU:** „Wie würdest du das denn machen?“

**KUNDE:** „Halt sparen. Zur Seite legen, bis genug zusammen ist.“

**DU:** „Und wie würdest du sparen?“

**KUNDE:** „Ganz normal aufs Sparbuch.“

**DU:** „Wie lange dauert das, bis du so dein Eigenkapital zusammen hast?“

**KUNDE:** „So zehn Jahre ungefähr.“

**DU:** „Und wenn du dasselbe Geld jeden Monat breit gestreut in Fonds legst, mit achtzig Prozent Beitragsgarantie, wie klingt das für dich?“

**KUNDE:** „An sich gut. Dann wäre ich ja schneller am Ziel.“

WAS HIER GERADE PASSIERT IST

Du hast ihn nur gefragt, wie er sparen will und wie lange das dauert. Die zehn Jahre hat er selbst genannt, nicht du. **Alles, was schneller geht als seine eigenen zehn Jahre, ist ab jetzt automatisch interessant für ihn.**

# Und dann fragst du, wohin mit dem Geld.

Er will also investieren statt sparen. **Damit ist die nächste Frage, worein denn investieren?**

SO KLINGT DAS DANN

**DU:** „Und wo würdest du das Geld dann investieren?“

**KUNDE:** „Wahrscheinlich einfach bei Trade Republic oder so.“

**DU:** „Kann man machen. Und wenn die zehn Jahre dann rum sind und die Bank dein Eigenkapital haben will, was musst du dann mit deinen Anteilen machen?“

**KUNDE:** „Dann verkauf ich die und lass mir das Geld auszahlen.“

**DU:** „Beim Auszahlen machst du ja offiziell Gewinn. Und was passiert mit Einnahmen und Gewinnen in Deutschland?“

**KUNDE:** „Da muss man Steuern drauf zahlen.“

**DU:** „Genau. Und arbeitet dein Geld und der Zinseszinseffekt danach immer noch für dich?“

**KUNDE:** „Nö. Ich hab das Geld ja aus den Aktien rausgenommen.“

**DU:** „Und wenn du gar nichts verkaufen müsstest? Du trittst den Vertrag an die Bank ab, dein Geld bleibt drin und arbeitet weiter für dich.“

**KUNDE:** „Und das zählt für die Bank trotzdem als Eigenkapital?“

**DU:** „Genau. Und weil nichts verkauft wird, gibt es auch nichts zu versteuern. Was oben drauf kommt, gehört weiter dir, damit kannst du sondertilgen und bist schneller durch.“

**KUNDE:** „Ehrlich? Das klingt deutlich besser als das, was ich gerade mache.“

## WAS HIER GERADE PASSIERT IST

Das ganze Konzept steht jetzt auf dem Tisch, und verkauft hast du dabei nichts. Die Steuern, die anfallen, und das Geld, das danach nicht mehr für ihn arbeitet, hat er selbst genannt. **Die Argumente gegen seine eigene Vorgehensweise kamen von ihm. Er hat sich also selbst überzeugt.**

# Ein Stift, ein Blatt, und sonst nichts.

Es gibt keine Präsentation, die du durchklickst. **Es gibt einen Stift, ein Blatt und deine Fragen, und alles davon entsteht erst im Termin.**

## 01 Was du erklärst, malst du auf

Wenn etwas zu sperrig ist, um es nur zu hören, skizzierst du es, während du redest. Die Bank hier, den Vertrag da, den Pfeil dazwischen. Nicht weil es schön aussieht, sondern weil er dann mitdenken kann. **Und weil es vor seinen Augen entsteht, sieht er, dass es für ihn gemalt wurde.**

## 02 Zeigen tust du erst, wenn er fragt

Sagt er, bei einer Versicherung sehe er ja nie, wo er gerade steht, dann zeigst du ihm unsere App, in der er genau das sieht. Vorher nicht. **Du hältst ihm nichts hin, was er gar nicht wissen wollte.**

## 03 Nicht jeder braucht dasselbe

Woran du das festmachst, ist fast immer der Zeitraum. Wer mit sechzehn in vier Jahren ein Auto will, fährt mit einem Depot besser. Wer Ende zwanzig zusammenziehen und irgendwann finanzieren will, denkt über zehn Jahre hinaus, und dafür bringt der Versicherungsmantel Möglichkeiten mit, die ein Depot nicht hat. **Das auszusprechen kostet dich einen Abschluss und bringt dir jemanden, der wiederkommt.**

## 04 Fertig seid ihr, wenn er es sagt

Nicht wenn die Folien alle sind, denn du hast keine. Sondern wenn er selbst den Schluss zieht. Das kann nach vierzig Minuten sein und nach zwei Stunden. **Solange er noch Fragen hat, seid ihr nicht fertig, und genau das ist die Arbeit.**

---

WIE DAS AUF DEINEN KUNDEN WIRKT

Er hat sich die Antworten selbst gegeben. **Am Ende sagt nicht du, dass dein Weg der bessere ist, sondern er.**

• FEHLER 03

# Du bist austauschbar.

Dein Kunde hat so ein Gespräch schon einmal geführt. Anderer Anbieter, anderes Produkt, aber dieselbe Tonlage, derselbe Ablauf, dieselbe Präsentation. **Er sitzt bei dir und erkennt es nach zwei Minuten wieder.**

SO NENNEN SIE SICH ALLE

„Dein Finanzcoach."

„Dein Begleiter in allen Finanzfragen."

„Ich bringe dich zur finanziellen Freiheit."

UND SO KOMMT DIE ERSTE NACHRICHT

> „Ich hab da was Neues für dich."

> „Wärst du finanziellen Möglichkeiten gegenüber offen?"

> „Denkst du, du profitierst schon maximal von deinen Möglichkeiten? Ich hätte da nämlich was für dich."

Dazu die immer gleichen Beiträge: warum eine Berufsunfähigkeitsversicherung wichtig ist, warum Investieren wichtig ist, zehn Fakten zum Zinseszins. **Kein eigenes Format, keine eigene Geschichte, nichts, was sich jemand freiwillig ansieht.**

WIE DAS AUF DEINEN KUNDEN WIRKT

Er steckt dich in dieselbe Schublade wie den Berater davor. Weil dein erster Eindruck genauso aussieht wie dessen erster Eindruck, denkt er sich den Rest einfach dazu: „Genauso hat mich schon mal jemand angeschrieben, genauso sah das Profil von dem anderen auch aus. Dann wird der hier auch so sein." **Wie gut dein zweiter Eindruck gewesen wäre, erfährt er nie. Er kommt gar nicht erst zum Termin.**

• SO GEHT ES STATTDESSEN

# So stichst du aus der Masse heraus.

Es reicht nicht, einfach besser zu beraten als die anderen, **denn der größte Unterschied entscheidet sich nicht im Termin, sondern lange davor.**

| SO KENNT ES DEIN KUNDE | SO MACHST DU ES |
| --- | --- |
| Du bietest alles an, was mit Finanzen zu tun hat, und bist bei jedem einzelnen Thema einer von vielen. | Du bietest **eine Sache** an und sonst nichts. Wer Fragen zu diesem Thema hat, **denkt zuerst an dich**. |
| Du bildest dich in allem ein bisschen weiter und kannst überall die Grundlagen. | Du kennst **alle Sonderregelungen und Einzelfälle** rund um dein Themengebiet und entwickelst **eigene Konzepte**, die sonst keiner anbietet. |
| Auftritt und Beiträge kommen aus der Vorlage, die alle benutzen. | Name, Farben, Schrift, Website und Formate passen zu deinem Thema und zu dir, und du prüfst **strategisch**, was bei den Zuschauern gut ankommt. |
| Du schreibst Fremde an und hoffst auf eine Antwort. Empfehlungen kommen, wenn du Glück hast. | Du baust **verkaufspsychologisch aufgebaute, mehrstufige Funnel**, um fremde Zuschauer zu Kunden zu machen, dazu eine **Empfehlungsstrategie** und einen **Einarbeitungsleitfaden** fürs Team. |

WIE DAS AUF DEINEN KUNDEN WIRKT

Er kennt dich, bevor ihr das erste Mal miteinander redet, und er sieht, dass du und deine Beratung anders sind als bei den anderen. **Deshalb kommt er überhaupt zum Termin, und deshalb musst du niemanden mehr kalt anschreiben oder anrufen.**

• FEHLER 04

# Dein Kunde ist nur eine Nummer.

Für die meisten ist die Unterschrift das Ziel. **Dabei ist sie der Anfang, denn ab da entscheidet sich, ob du ein guter oder ein schlechter Berater bist.**

UNTERSCHRIFT — DAZWISCHEN PASSIERT NICHTS — DREISSIG JAHRE SPÄTER

- Niemand sagt ihm, dass er den Vertrag später einmal für eine **Immobilienfinanzierung** nutzen könnte.
- Niemand passt seine Fonds an, wenn sich der Markt dreht oder es neue Empfehlungen gibt.
- Niemand erklärt ihm, dass es **verschiedene Arten von Verträgen** gibt, mit Unterschieden in Mindestlaufzeit, Gebundenheit und Flexibilität.
- Niemand fragt, ob Kinder gekommen sind, ob der Job noch derselbe ist, ob der Beitrag noch passt.

Für den Kunden war die Unterschrift die Entscheidung, das gemeinsam mit dir zu machen. **Wenn danach nichts mehr kommt, bleibt es die letzte Entscheidung, die er für dich getroffen hat.**

> WAS ICH IN MEINEN TERMINEN IMMER WIEDER HÖRE
>
> „Ich war schon mal bei so einer Beratung. Wir haben den Vertrag gemacht, und danach hab ich nie wieder etwas von ihm gehört. Dass man die Altersvorsorge überhaupt für eine Finanzierung nutzen kann, erfahre ich gerade zum ersten Mal."

## WIE DAS AUF DEINEN KUNDEN WIRKT

Er merkt, dass er ein Abschluss war und kein Mensch. **Und wenn ihn jemand fragt, ob er dich empfehlen kann, kannst du dir denken, was er antwortet. Falls er den Vertrag dann überhaupt noch hat und nicht längst storniert ist.**

• SO GEHT ES STATTDESSEN

# So wirst du der, den man weiterempfiehlt.

Nach der Unterschrift fängt deine Arbeit erst an. **Ein Leben verläuft nicht geradeaus, und jedes Mal, wenn sich etwas ändert, gehört der Vertrag noch einmal angefasst.**

- Du zeigst ihm die Möglichkeiten auf, wie er sein Produkt **optimal nutzt**, zum Beispiel als Abtretung für eine Immobilienfinanzierung.
- Du liest dich ein und verfolgst, was sich am Markt tut, und passt seine Anlage an, sobald es etwas Besseres gibt.
- Du fragst nach, wenn sich in seinem Leben etwas ändert, und passt an, was angepasst gehört.
- Du baust **Serviceleistungen** auf, an denen du nichts verdienst. Eine eigene Kunden-App zum Beispiel, in der er sieht, wo sein Geld steht, und seine Einnahmen und Ausgaben verfolgen kann.
- Du schaust, wo du ihm sonst noch Geld sparen kannst, beispielsweise beim Strom oder beim Gas, damit ihm am Monatsende mehr übrig bleibt.
- Du fragst ihn, ob er zufrieden ist und was du besser machen könntest, und richtest dich danach.

DAS ERGEBNIS

Leute kommen von selbst auf dich zu, weil sie sowieso mit dir in Kontakt stehen. Sie fragen von sich aus, ob sie ihre Sparrate erhöhen können, oder ob du noch einen Tipp für sie hast. **Und wenn ihn jemand fragt, ob er einen guten Berater kennt, empfiehlt er dich mit gutem Gewissen weiter.**

# Wie du anfängst,
# wenn dich noch keiner kennt.

Deine ersten Termine kommen aus deinem eigenen Umfeld. **Das ist das Beste, was du machen kannst**, weil diese Leute dir Fehler verzeihen und dir aufmerksam zuhören.
**Fremde tun das nicht!**

WORAUF ES DABEI ANKOMMT

- ✗ Du tust so, als wärst du längst Profi, obwohl du gerade erst anfängst.
- ✓ Du sagst ehrlich, dass du neu bist und dir gerade etwas aufbaust.
- ✗ Du rufst an, um etwas abzuschließen.
- ✓ Du rufst an, um ihre ehrliche Meinung zu hören.
- ✗ Du verkaufst etwas, hinter dem du nicht stehst, nur weil Provision dabei rausspringt.
- ✓ Du verkaufst aus Überzeugung, weil du selbst dafür brennst und es deinen Liebsten nicht vorenthalten möchtest.

# Die größten Bedenken.
# Und meine ehrliche Meinung dazu.

In fast jedem Erstgespräch kommen dieselben Fragen, und sie sind berechtigt. Ich beantworte sie hier so, wie ich sie auch am Telefon beantworte.

I

## „Was, wenn ich keine Kunden finde?“

Dafür gibt es bei uns einen festen Ablauf, und du gehst ihn nicht allein. Wir begleiten dich so lange, bis deine ersten Kunden sitzen. Auch die ersten Beratungen machst du nicht allein, da ist immer jemand mit Erfahrung dabei.

II

## „Kein Fixgehalt, nur Provision?“

Am Anfang stimmt das. Wer schon Erfahrung mitbringt oder mit der Zeit besser wird, bekommt bei uns auch ein Fixum. Nicht unser Fokus, aber als Planungssicherheit möglich.

III

## „Und wenn es bei mir nicht läuft?“

Dann hast du nichts verloren. Du kannst nebenberuflich anfangen und deinen Job behalten, bis du selbst weißt, ob das etwas für dich ist. Kündigen musst du frühestens dann.

# Noch vier Fragen, die fast immer kommen.

IV

## „Anträge, Büro, Backoffice. Davon habe ich keine Ahnung.“

Musst du auch nicht haben. Wir haben ein eigenes Büro, ein Backoffice und ein Marketing-Team, das für dich mitarbeitet. Du lernst, wie man berät. Alles drumherum übernehmen wir.

V

## „Muss ich meinen Freunden und Familie etwas andrehen?“

Andrehen schon mal gar nicht. Du fragst sie nach ihrer Meinung und berätst sie, wenn sie das wollen. Pflicht ist davon nichts.

VI

## „Muss ich dafür nach Remscheid?“

Unser Standort ist Remscheid, und wer will, kann ihn jederzeit nutzen. Eine tägliche Anwesenheitspflicht gibt es aber nicht.

VII

## „Ist das nicht so ein Schneeballsystem?“

Ich verdiene nichts daran, dass jemand bei mir anfängt. Ich verdiene, wenn meine Leute bei echten Kunden echte Arbeit machen, und weil ich sie dafür ausbilde und betreue.

# Warum die meisten es allein nicht schaffen.

Am Beraten scheitern die wenigsten. Sie scheitern an allem, was nebenher mitläuft. **Fast immer an einem dieser vier Punkte.**

## 01

### Zu wenig Praxis

Vertriebliches Feingefühl kommt aus Gesprächen, nicht aus Unterlagen. Wer allein anfängt, sammelt es langsam, und jeder Fehler passiert beim Kunden.

## 02

### Zu viel Drumherum

Anträge, Verwaltung, Organisation. Das frisst genau die Zeit, in der eigentlich Geld verdient wird, und es fällt erst auf, wenn nichts reinkommt.

## 03

### Kein Marketing

Auftritt, Website, Social Media. Die meisten wissen nicht, wie sie sich zeigen sollen, und werden deshalb auch nicht gefunden.

## 04

### Eine Person, zu viele Rollen

Berater, Marketing, Büro und Buchhaltung gleichzeitig. Als Ein-Mann-Armee schafft das auf Dauer niemand gut.

DAS ERGEBNIS

Die meisten scheitern nicht daran, dass sie zu wenig können. **Sondern daran, dass für das, was sie können, am wenigsten Zeit bleibt.**

# Wie startest du jetzt?

Wenn du bis hierher gelesen hast, bist du schon weiter als die allermeisten, die in diesem Beruf anfangen. Du weißt, worauf es im Vertrieb wirklich ankommt, wie du an deine ersten Kunden kommst, wie du Gespräche führst, ohne verkäuferisch zu wirken, und wie du dir einen Ruf aufbaust, der irgendwann für dich arbeitet. **Bleibt eine Frage: Gehst du den Weg allein?** Dann liegt das hier vor dir.

I

### Entscheide, was du beraten willst

Versicherungen, Finanzanlagen, Baufinanzierung. Jeder Bereich hat seine eigene Erlaubnis und seine eigene Prüfung.

II

### Such dir dein Lernmaterial zusammen

Bücher, Skripte, Videokurse. Du suchst selbst aus, was taugt, und bezahlst es auch selbst.

III

### Mach den Vorbereitungslehrgang

Mehrere Wochen Schulung, in Vollzeit oder abends neben deinem Job.

IV

### Melde dich zur Sachkundeprüfung an

Schriftlich und praktisch bei der IHK. Anmelden, bezahlen, bestehen. Alles selbst.

V

### Beantrage deine Erlaubnis

Je nach Bereich nach 34d, 34f oder 34i der Gewerbeordnung.

VI

### Reich deine Unterlagen ein

Führungszeugnis, Auszug aus dem Gewerbezentralregister, Nachweis geordneter Vermögensverhältnisse.

VII

### Schließ deine Haftpflicht ab

Eine Vermögensschadenhaftpflicht. Ohne sie wirst du nicht eingetragen.

# Und das kommt danach noch dazu.

Bis hierher hast du noch keinen einzigen Termin gehabt. **Die Arbeit fängt jetzt erst an.**

VIII

### Melde dein Gewerbe an

Und lass dich ins Vermittlerregister eintragen, bevor du irgendjemanden berätst.

IX

### Finde eine Anbindung

Einen Pool oder Produktgeber, der dich als Neuling überhaupt annimmt.

X

### Richte dein Büro ein

Räume für Termine, Beratungssoftware, Datenschutz, Dokumentationspflichten.

XI

### Bau deine Außenpräsenz auf

Website mit Impressum, Social Media, Fotos, Texte. Alles selbst gemacht oder alles bezahlt.

XII

### Organisier deine Buchhaltung

Rechnungen, Belege, Steuer. Und jemanden, der dir dabei hilft.

XIII

### Plan deine Weiterbildung ein

Nachweispflichtige Stunden, jedes Jahr, ohne Ausnahme.

XIV

### Und dann dein erster Kunde

Erst ab hier verdienst du überhaupt etwas.

ODER

Du gehst denselben Weg, nur mit einem erfahrenen Team an deiner Seite.

# Oder du gehst ihn nicht allein.

**Du nimmst die Abkürzung** und profitierst von unserer Infrastruktur, unserem Team und allem, was wir uns über Jahre aufgebaut haben. Wir übernehmen für dich:

- **Deine Ausbildung** von Anfang an, mit echten Schulungen.
- **Deine Zulassung.** Am Anfang berätst du gemeinsam mit uns.
- **Unser Büro** für deine Termine, ohne eigene Räume.
- **Das Backoffice.** Anträge und Verwaltung laufen bei uns.
- **Das Marketing.** Auftritt, Werbung und Social Media.
- **Deine Strategie.** Positionierung und dein eigenes Konzept.
- **Dein Mentoring.** Jemand, den du jederzeit fragen kannst.

KOSTENFREIES ERSTGESPRÄCH

## Sichere dir dein unverbindliches Erstgespräch.

meierle-consulting.de/ebook-danke-seite

UNVERBINDLICH · KOSTENLOS · OHNE VERPFLICHTUNG

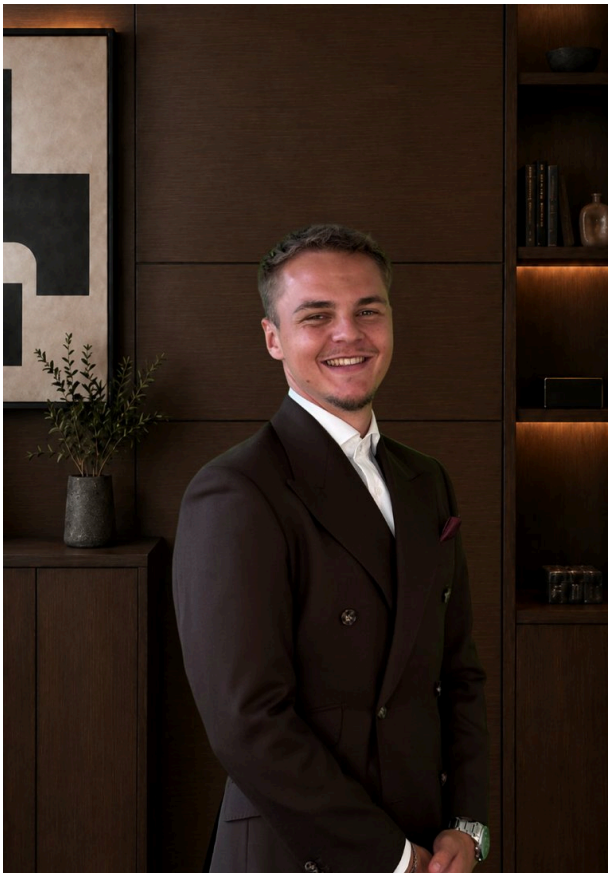
### Im Gespräch finden wir gemeinsam heraus:

- ob Vertrieb überhaupt zu dir passt und ob dir die Arbeit liegen würde,
- wo du gerade stehst und was das für deinen Start bedeutet,
- wie du am sinnvollsten anfängst, nebenberuflich oder direkt,
- und was dein erster Schritt wäre, wenn du es machst.

• EIN LETZTES WORT

# Verkaufen kann jeder.
# Einen guten Ruf aufbauen nicht.

Genau darum ging es auf diesen Seiten. Ein Abschluss ist schnell gemacht. Ein Ruf entsteht über Jahre, und zwar daraus, **wie du mit Menschen umgehst, lange bevor sie Kunden sind.**



Du weißt jetzt, wie das geht. Was du daraus machst, liegt bei dir.

**Enrico Meierle**
@enrico.meierle

WICHTIGER HINWEIS

Dieses E-Book ersetzt keine individuelle Rechts- oder Steuerberatung und ist kein Angebot für ein konkretes Finanzprodukt. Die beschriebenen Wege sind persönliche Erfahrungen und keine Zusage für ein bestimmtes Ergebnis. Aus diesem Buch und aus einem Erstgespräch entsteht kein Anspruch auf eine Zusammenarbeit. Eine Tätigkeit im Finanzvertrieb erfolgt selbstständig und auf Provisionsbasis, sie ist kein Anstellungsverhältnis. Die genannten Voraussetzungen für den Marktzugang geben den Stand bei Erstellung dieses Buches wieder und können sich ändern. Für verbindliche Auskünfte wende dich bitte an die zuständige Industrie und Handelskammer oder an einen Rechtsanwalt deines Vertrauens.