

Strategien der alten Hasen

Wir erleben harte Zeiten für den Finanzvertrieb. Für allgemeine Profis ist das allerdings nichts Neues, wir stellen ihre Krisenstrategien vor.

Seit 1979 aktiv

Auch der Stuttgarter Vermögensberater **Wolfgang Spang** gehört zu dem eher kleinen Kreis von Finanzdienstleistern, die die aktuelle Situation gelassen sehen: Spang, der nach Abitur, Bankkaufmannslehre und zwei weiteren Jahren bei der Kreissparkasse bereits 1979 den Schritt in die Selbstständigkeit wagte und seit 1991 Geschäftsführer der *Economia GmbH* in Stuttgart ist: „Ich habe mich nach dem 11. September sehr schnell mit allen Aktienfondsanlegern in Verbindung gesetzt und die Lageeinschätzung geschildert. Mitte November haben wir dann erneut einen aktuellen Lagebericht geschickt. Die Klienten haben durchwegs besonnen reagiert. Und einige haben die Chance genutzt, zu Tiefstpreisen zu kaufen.“ Spangs vergleichsweise kleines Unternehmen – neben einer Sekretärin be-

..Fortsetzung des Artikels auf der Rückseite ..

schäftigt er seit 2001 noch einen freien Mitarbeiter, der zuvor bei der Dresdner Bank in leitender Position tätig war – sieht seinen Aufgabenschwerpunkt in der Niederlassungsfinanzierung von Ärzten und Zahnärzten, wickelt daneben Immobilienfinanzierungen ab und vermittelt Kapitalanlagen, wobei hier Investmentfonds und Immobilien im Vordergrund stehen. Bei Steuersparanlagen ist Wolfgang Spang hingegen sehr vorsichtig. Er hat in den letzten beiden Jahren in diesem Bereich keine Empfehlung ausgesprochen, weil am Markt seiner Einschätzung nach kein Angebot war, das er guten Gewissens hätte empfehlen können. Spang: „Wir beobachten seit Jahren, dass der Ertrag von Steuersparanlagen eher mäßig ist, wenn genau gerechnet wird, der Verwaltungsaufwand dafür ist so höher und das Argentinienpotenzial für Anleger und Berater sehr groß ist.“

Neben der Vermögensberatung setzt Spang noch auf ein zweites Standbein: Er bietet Verkaufstrainings für Banken, Versicherungen und Finanzdienstleister an. Besonders geschätzt wird von den Auftraggebern dabei, so Spang, die Doppelkompetenz: fachlich und inhaltlich sowie kommunikativ und verkaufsfähig. 1985 begann er mit der Trainerausbildung, die in diesem Jahr mit dem „Master of Business Training“ gekrönt wurde. „Und seit mehr als 15 Jahren ist er „mal so nebenbei“ auch noch Fachautor.“

Interessantes Mittelfeld

Bei der Definition seiner Zielgruppe geht Wolfgang Spang einen etwas anderen Weg als die meisten hoch qualifizierten Berater Deutschlands. Er ist davon überzeugt, dass es in Zukunft einen Massenmarkt geben wird, der von Banken und Discountern mit standardisierten Produkten bedient wird. Dieser ist für ihn unattraktiv, da seine Honorarsätze zu hoch sind. Am anderen Ende gibt es dann die schwerreiche Klientel mit zig Millionen Vermögen, die fest in der Hand von Privatbanken und Vermögensverwaltern ist. In dem großen Bereich zwischen diesen Extremen sieht er aber attraktive Chancen. Die (sehr) gut verdienende, mit liquiden Vermögen zwischen 250.000 D-Mark und einstelligen Millionenbeträgen ausgestattete Mittelschicht hält er für die interessanteste Zielgruppe. Spang: „Diese Leute sind einerseits bereit, für gute Arbeit gute Honorare zu zahlen, und sind andererseits

mit dem Service ihrer Hausbanken sehr häufig nicht mehr zufrieden.“

Körpersprache

Im Vermögensberatungsgeschäft setzt das Multitalent auf lösungsorientierte Arbeit. „Das heißt, wir stellen fest, wo das Problem des Kunden wirklich liegt. Dafür nehmen wir uns viel Zeit und verfügen über ein ausgefeiltes Instrumentarium, mit dessen Hilfe wir präzise Informationen erhalten. Wir nutzen eine spezielle Fragetechnik, die aus dem therapeutischen Kontext kommt, und achten nicht nur darauf, was ein Klient uns sagt, sondern auch darauf, wie er es uns sagt. Da spielen etwa auch körpersprachliche Aspekte eine Rolle. Wenn wir das Problem des Kunden gefunden und präzise definiert haben, dann schauen wir, wie das Problem gelöst werden kann. Wenn wir den grundsätzlichen Lösungsweg haben, suchen wir die grundsätzlich für die Lösung geeigneten Produkte, und im letzten Schritt wählen wir aus, welche Gesellschaft das am besten geeignete Produkt hat.“

Finanzplanung, die sich lediglich auf den Aspekt der Zahlenanalyse, Asset Allocation und Zahlungsströme beschränkt, erfasst nicht alles. Ganz wichtig ist Wolfgang Spang, dass das Lebensumfeld und die unausgesprochenen Botschaften und Wünsche des Klienten mitberücksichtigt werden. „Ein guter Berater ist auch ein guter Kommunikator.“ Daran mangelt es nach seinem Geschmack bei den meisten Kollegen.

Eine angenehme Ausnahme

Spang, der in seiner Freizeit Jazz hört und wenig von Anlageberatern hört, die im tiefer gelegten roten Sportwagen vorfahren, verlangt grundsätzlich Honorar für seine Beratung, weil er bei Bedarf auch Lösungen empfehlen

„Mit dem Geld vertraut der Kunde uns die gesamte Lebenszeit an, die er darauf verwendet hat, dieses Geld zu verdienen, und zudem noch die Zeit, die er mit diesem Geld in Zukunft finanzieren möchte.“

Wolfgang Spang

möchte, die provisionsfrei sind. Kommt es zur Vermittlung von Verträgen, die Provisionen beinhalten, werden diese mit dem Honorar verrechnet. Dies ist bei Neukunden nicht so einfach durchzusetzen, da diese gern die Frage stellen, weshalb sie bei ihm etwas bezahlen sollen, das sie anderswo kostenlos bekommen. Spang ist überzeugt, dass dies nur deshalb bei ihm funktioniert, „weil die Kunden innerhalb von 30 Minuten aufgrund der Gesprächsführung und des Gesprächsinhalts erkennen: Das kostet mich zwar Geld, aber das Geld ist gut angelegt, und ich erhalte einen Mehrwert.“ Ganz besonders stolz ist Spang auf seine vielfältigen Referenzen, insbesondere von Banken, die ihn bei seiner Arbeit unterstützen. Er legt ein Schreiben von der Baden-Württembergischen Bank vor, in dem steht: „Es hat sich gezeigt, dass Sie unter vielen Vermittlern eine angenehme Ausnahme sind.“

Man hält ihn für kompetent und vertrauenswürdig. Er vermittelt dem Klienten, dass dieser ihm nicht nur sein Geld anvertraut, sondern etwas viel Wertvolleres: „Mit dem Geld vertraut der Kunde uns die gesamte Lebenszeit an, die er darauf verwendet hat, dieses Geld zu verdienen, und zudem noch die Zeit, die er mit diesem Geld in Zukunft finanzieren möchte.“ Samen-Kunden macht die Zusammenarbeit mit ihm Spaß, und sie respektieren, dass auch die „zweitbeste“ Entscheidung die richtige sein kann, wenn man sich dabei wohler fühlt.“ In mehr als 20 Jahren Beratungspraxis hat er oft erlebt, dass Bauchgefühl und Laieneinschätzung zu besseren Ergebnissen führen können als Fachwissen. „Wichtig ist, dass der Klient weiß, welche Konsequenzen seine Entscheidung haben kann, dass er sich bewusst entscheidet und die Verantwortung dafür übernimmt.“

Top-Kunden

Obwohl er nicht primär auf der Suche nach Top-Kunden ist, freut er sich, dass er auch in diesem Bereich Erfolge erzielen kann. „Vor zwei Jahren rief mich ein Steuerberater an und wollte einen Termin, um mich kennen zu lernen. Ein Mandant hatte ihn von meiner Arbeit vorgeschwärmt. Ich unterhielt mich eine knappe Stunde mit ihm. Dann hörte ich ein halbes Jahr lang nichts mehr von ihm, bis er mich anrief und um einen gemeinsamen Termin mit einer seiner vermögenden Mandantinnen bat. Diese hatte ein sehr großes Depot bei einer Großbank, war dort jedoch mit der Betreuung unzufrieden. Sie ist jetzt meine „große“ Klientin. In der Zwischenzeit ist dieser Steuerberater selbst bei mir Klient und hat in der Folge noch drei weitere vermögende Mandanten vermittelt.“



Wolfgang Spang, Geschäftsführer *Economia GmbH*, Lösungsgesellschaft für Berater-Ansatz.