

# Alles ausser gewöhnlich

Wer in der Finanzindustrie arbeitet, sieht sich momentan in der Öffentlichkeit mit dem Bild des egoistischen Abzockers konfrontiert. Deswegen ist es aktuell besonders wichtig, hier Kontra zu geben und die Position des Finanzberaters in Erinnerung zu rufen: Einmaligkeit und überragender Wert für unsere Kunden.

VON RETO SPRING



**Reto Spring** ist Vorstandsmitglied des Finanzplaner Verband Schweiz und Finanzplaner mit eidg. Fachausweis bei AWD Zürich-Airport

**W**ir leben in einem scharfen Wettbewerb – in erster Linie um Aufmerksamkeit und Zeit. Kurz gesagt: Wir arbeiten mehr, sind ständig erreichbar. Gegenüber früheren Generationen haben wir weniger Verwandte, dafür digitale Netzwerke wie Facebook, Telenovelas und Haustiere als Familienersatz. Fernsehen und Internet geben uns die Illusion, dass wir am gesellschaftlichen Leben teilnehmen. Aber was passiert, wenn man seine Welt nur noch «fern sieht»?

Hier kommt der persönliche Finanzberater ins Spiel: Der Kunde widmet sich nämlich dem Berater, bei dem er sich am wohlsten fühlt. Der ihn anhört, seine Probleme und Sorgen ernst nimmt. Wenn in der modernen Finanzwelt etwas fehlt, dann ist es die emotionale Resonanz. Und das ist unsere grosse Chance: Die Welt war für Finanzberater nie besser als heute!

## Versicherung statt Verunsicherung

Die Menschen sind verunsichert. Wer kann einem das Gefühl für Sicherheit vermitteln? Die Menschen werden vom endlosen Daten-Tsunami des Internets erschlagen. Wer er-

**Der FPVS** hat den Artikel nicht auf die Richtigkeit überprüft. Die fachliche Verantwortung liegt beim Autor.

klärt und priorisiert die wichtigsten Fixpunkte und lenkt in ruhigere Gewässer? Die Menschen fühlen sich in komplexen Situationen allein gelassen. Wer nimmt sie an die Hand und führt sie zum Ziel? Genau das macht der persönliche Finanzberater: Sein Job kann auch in der globalisierten Welt nicht outgesourct werden.

Wie schafft man Leidenschaft? Wie erzeugt man starke Gefühle, wie verschafft man dem Kunden ein einzigartiges Erlebnis? Starbucks verkauft keinen Kaffee, sondern eine kleine eigene Welt, ein spezifisches Lebensgefühl. Porsche oder Harley verkaufen ebenfalls Träume. Oder gibt es sonst einen vernünftigen Grund, für einen fahrbaren Untersatz so viel Geld auszugeben? Menschen haben also unerfüllte Wünsche und Ziele – diese sind im persönlichen Gespräch abzuholen und in Ziele zu übersetzen. Menschen

haben Träume und tun alles dafür, dass diese in Erfüllung gehen.

## Finanzberater sind Wunscherfüller

Die Entwicklung der Technik und das Image der Bankbranche machen es uns heute leicht, den Kunden als Menschen emotional anzusprechen und die Sorgen des Kunden ernst zu nehmen. Wer als Finanzberater nicht nur die fachlichen Voraussetzungen erfüllt und über eine integre und authentische

Persönlichkeit verfügt, sondern darüber hinaus ein ehrliches Interesse am Gegenüber und eine vertrauenswürdige Kommunikation mitbringt, der lebt wahrlich in der besten al-

ler Welten. Ihm öffnen sich Türen und Menschen. Und die Mission, Menschen dabei zu helfen, ihre Wünsche zu realisieren, ist erfüllend. Eben: alles ausser gewöhnlich! ■

## Wenn in der modernen Finanzwelt etwas fehlt, dann ist es die emotionale Resonanz.

### SWISS CONFEDERATION FINANCIAL CONSULTANTS

## Synergien nutzen

**Der FPVS** ist der grösste Berufsverband für Finanzplaner und -berater in der Schweiz. Er sichert die Qualität durch Aus- und Weiterbildung und vertritt die Interessen seiner Mitglieder. Die Swiss Financial Planners Organization (SFPO) kontrolliert und zertifiziert nach internationalen Standards. Unter

dem Dach des Swiss Confederation Financial Consultants (SCFC) koordinieren die beiden Verbände ihre Aktivitäten und nutzen Synergien sowie das gemeinsame Sekretariat am Münzgraben 6 in Bern. Auf der Plattform myFinancePro.ch finden Kunden Finanzberater in ihrer Nähe.