
Vorwort

Dieses Buch richtet sich an alle Personen, die sich direkt oder indirekt im Vertrieb von Versicherungs- und Finanzdienstleistungsprodukten befinden. Angesprochen werden die angestellten Führungskräfte, Betreuer von Kooperationspartnern und Agenturen, ebenso wie selbstständige Agenturinhaber, Mehrfachagenten, unabhängige Makler, Honorarberater und deren Mitarbeiter.

In diesem Buch geht es häufig um sehr persönliche Themen. Es empfiehlt sich, mit sich selbst und seiner Situation möglichst offen umzugehen, damit mit den vermittelten Erkenntnissen eine maximale Wirkung erreicht werden kann. Dieses Buch ist kein Motivationsbuch, wie es viele im Vertrieb gibt, sondern vielmehr eine Stütze zur Erlangung von Klarheit in Bezug auf seine tägliche Arbeit und den Umgang mit praxisbezogenen Themen. Am Ende des Buches sieht man einige Dinge vielleicht aus einer anderen Perspektive und ist in der Lage, seine persönliche Situation gewinnbringend zu bewerten.

Ich möchte mit folgender einfachen Frage beginnen: Wie kommt man dazu, Versicherungen oder Finanzdienstleistungen zu verkaufen?

Im Idealfall lernt man bei einer Versicherung den Beruf eines Versicherungskaufmannes oder einer Versicherungskauffrau und erfährt hierdurch ein qualifiziertes Fachwissen für die Vermittlung von Versicherungen. Mit dieser Ausbildung hat man die Grundlage, um einerseits im Innendienst sein Einkommen zu erwirtschaften oder sich als Angestellter bzw. sogar als Selbstständiger in den Vertrieb zu begeben. Es gibt jedoch auch viele Bankkaufleute wie auch Quereinsteiger, die zum Teil durch zertifizierte Qualifikationen einsteigen. Wer in den Vertrieb geht, sollte sich über einige Dinge im Klaren sein, worauf ich später noch zu sprechen komme. Der Inhalt dieses Buches richtet sich im Schwerpunkt an Personen, welche im Vertrieb tätig sind. Dennoch können die mentalen Inhalte dieses Buches auch von Innendienstkräften und von Führungspersönlichkeiten verwendet werden.

Wichtig ist für mich auch die Tatsache, dass dieses Buch von einem Praktiker geschrieben wurde und mir die Belange von Produktlieferanten, Banken, Vertrieben und Verbänden vollkommen egal sind. In diesem Buch geht es ausnahmslos um die Belange der Menschen und nicht irgendeiner Unternehmen oder Organisationen. Die Ausbildung im Bereich Vertrieb besteht bei den Anbietern seit Jahren nicht mehr ausschließlich aus den Methoden einer Einwandbehandlung, um Kunden, welche nicht in dem Sinn antworten, wie man das als erfolgreicher Versicherungsvermittler erwartet, entsprechend zu be-

gegenen. Nein, eine derartige Ausbildung geht mehr oder weniger tief in die Gesetzgebung hinein und vermittelt Wissen, das in der Beratung der Kunden erforderlich ist. Hier haben sich in den letzten Jahrzehnten die gesetzlichen Vorgaben stark verändert, wobei für Quereinsteiger die erforderliche Ausbildung bzw. Prüfungsvorbereitung seit den Anfängen zum Teil stark komprimiert wurde. Zudem schadet es auch nicht, wenn man als Versicherungsvermittler oder auch als Finanzdienstleister den internen Ablauf der Vertragsverwaltung bzw. Schadensverwaltung der Versicherungsunternehmen kennenlernt. Eine Ausbildung direkt bei Versicherungsunternehmen stelle ich in der Qualität deshalb weit über die von reinen Vertriebsunternehmen. Empfehlenswert ist auch eine stetige Weiterbildung, die ich nicht ausnahmslos empfehle. Weshalb das so ist, werde ich später noch erläutern.

Hans-Jürgen Kaschak

Mentaltraining für Finanzdienstleister und
Versicherungsvermittler

Kaschak, H.-J.

2015, VIII, 241 S. 33 Abb. in Farbe., Softcover

ISBN: 978-3-658-09077-7