

## Junge Kunden

was sie wollen, was sie brauchen, wie sie sparen



# Beratung am Schachbrett

Ein Vertriebstrainer hat eine haptische Hilfe zur Unterstützung der Vermögensplanung erfunden

Schach hatte schon immer etwas mit gelungener Vermögensplanung zu tun: Der Legende nach soll der Erfinder des Spiels von seinem König für die vielen schönen Stunden eine Belohnung in Form von Getreidekörnern verlangt haben: Auf das erste Feld des Bretts wollte er ein Korn, auf das zweite Feld die doppelte Menge, also zwei, auf das dritte erneut doppelt so viele, also vier und so weiter – alle 64 Felder. Wer sich mit Exponentialfunktionen auskennt, ahnt, dass sich der Herrscher keinen Gefallen getan hat, als er dem schlaunen Erfinder die Erfüllung seines Wunsches zugesagt hat.

Wenn die Berater der Raiffeisenbank Obereßfeld-Römhild den kleinen Metallkoffer mit dem „Finanzschach“ hervorholen, geht es ebenfalls um Vermögensplanung – allerdings die des Kunden. Im Koffer findet man ein kleines schachbrettartiges „Spielfeld“, einen Zeitstrahl und eine Vielzahl kleiner Steine aus Porzellan. Diese stellen jedoch keine Könige, Damen oder Bauern dar, sondern Sparziele: Das Eigenheim, ein neues Auto oder das Altersruhegeld. Und natürlich „spielt“ man nicht mit den Materialien: Beim Finanzschach handelt es sich um eine haptische Hilfe für das Beratungsgespräch, die Berater unterstützt, den komplexen Vorgang Vermögensplanung anhand der Ziele des Kunden zu visualisieren und begreifbar zu machen. Dass dabei aber zumindest optisch ge-



Beratungsgespräch: Das Finanzschach im Einsatz.

wisse Erinnerungen an das Schachspiel aufkommen, sei durchaus beabsichtigt, so Erhard Jersch, Unternehmensberater, Coach und Erfinder des Finanzschachs.

Der ehemalige Banker stellte bei seinen Trainings immer wieder fest, dass sich viele Bankmitarbeiter mit der Verinnerlichung des ganzheitlichen Beratungsansatzes schwer tun. Warum das so ist, wurde ihm relativ schnell klar, als er über sich selbst nachdachte: „Ich bin selbst ein Mensch, bei dem Verstehen über das Sehen und Anfassen geschieht.“ Jersch überlegte also, wie man ein abstraktes Thema wie Vermögensplanung „anfassbar“ machen könnte.

Herausgekommen ist das Finanzschach. Der Kunde hört, sieht, spricht und berührt. Eine typische Sitzung sieht so aus, dass der Berater den Kunden auffordert, seine persönlichen Ziele – dargestellt

durch Zielsymbole und Zielbausteine – entlang der Zeitschiene und auf dem Schachbrett aufzustellen: Das neue Auto in drei Jahren, das Haus in einem Jahrzehnt, der Eintritt in den Ruhestand mit 65. Danach priorisiert der Kunde seine Wünsche. „Man kommt hierdurch schnell mit dem Kunden ins Gespräch und erfährt Details über seine Bedürfnisse, die man gewöhnlich nur sehr schwer im Beratungsgespräch transparent machen kann“, erzählt Bankberater Philipp

Wölfling von der Raiffeisenbank Obereßfeld-Römhild.

Die eigentliche Arbeit beginnt im Nachgang, wenn der Berater die passenden Produkte aussucht, damit der Kunde seine Ziele bestmöglich verwirklichen kann. Der Bankmitarbeiter legt anschließend ein Gesamtpaket vor.

„Das Finanzschach hilft, wegzukommen vom produktorientierten Denken hin zu einem lösungsorientierten Beratungsansatz“, ist sich Bankmitarbeiter Wölfling sicher. Jersch bestätigt das: „Im Grunde genommen hilft die Visualisierung und das Begreifbarmachen nicht nur dem Kunden, sondern auch dem Berater.“ Das Finanzschach könne daher – richtig eingesetzt – weit mehr sein als eine Vertriebshilfe, nämlich ein wichtiger Baustein in Beratungsgesprächen. hh

Profitieren Sie von den Ertrags-, Risiko- und Prozessvorteilen des easyCredit und ermöglichen Sie Ihren Kunden herausragende Momente zu besonders fairen Konditionen – mit dem easyCredit-Fairness-Paket:

-  **Best-Preis-Garantie**
-  **Flexibilitäts-Vorteile**
-  **Sicherheits-Plus**

**Fair auch für Sie persönlich!**

Als Mitarbeiter im genossenschaftlichen FinanzVerbund erhalten Sie den easyCredit zu vergünstigten Zinssätzen (Konditionsvorteil 3%), mindestens 5,99% eff. Jahreszins.

Weitere Informationen finden Sie im VR-BankenPortal unter: TeamBank/Produkte/easyCredit für Verbund-Mitarbeiter




Seite an Seite  
**fair**  
überzeugen.

Gewinnen Sie Marktanteile mit unserem Fairness-Paket und maßgeschneiderten Lösungen für Ihre Kunden!

**e@sy Credit**<sup>®</sup>  
Für Ihr Leben gut.

Wir unterstützen Sie gern.  
Ihr easyCredit-Betreuer vor Ort freut sich auf Ihren Anruf.

Alle wichtigen Informationen erhalten Sie außerdem in unserem PartnerServiceCenter easyCredit.

Mit einem Anruf  
 09 11/53 90-2256

oder per E-Mail  
 partnerservice@easycrredit.de

Im FinanzVerbund der  
Volksbanken  
Raiffeisenbanken

