

# Analyse

## Einkommen

In welcher Höhe Sie Steuern sparen oder Prämien nutzen können, ist abhängig von Ihren Einnahmen!




EINKOMMEN

Einkommensart:  Verdinglichung  Miete  zusammen Anzahl Monate: \_\_\_\_\_ monatlich netto gezahlt

Einkünfte aus nichtselbstständiger Arbeit monatlich brutto				
Einkünfte aus nichtselbstständiger Arbeit monatlich netto				
Einkünfte aus selbstständiger Arbeit monatlich netto				
Mietinnahmen				
Zinsen/Kapital				
Wohngeld (Unterhalt)				
Kinderbonus				
Sonstige Einkünfte				
*Sonderausgabenpflichtiges Einkommen Vorjahr*				
Einkommen (Land / Provinz) zu dem Verhältnis Jahr				
Kirchensteuer	%	%		

\*10% Kirchensteuerzuschlag

Gesamt-Einkommen monatlich netto

Mietausgaben / Finanzierungskosten %

Lebenshaltungskosten %

Summe der Sparbeiträge/Versicherungen/Verbindlichkeiten etc. %

= monatlicher Überschuss

Fassen wir Ihre Wünsche und Ziele nochmals zusammen!

ZIELE & WÜNSCHE			
Kaufziel	⊕		wann?
Mietziel			wann?
Leihziel			wann?
Kaufziel	⊖		wann?
Mietziel			wann?
Leihziel			wann?

Wie viel wollen Sie zusätzlich für Ihre Wünsche und Ziele sparen ?

MONATLICHER SPARBEITRAG FÜR IHRE ZIELE		
Kaufziel	⊕	
Kaufziel	⊖	
<b>Gesamt</b>		<input style="width: 100px;" type="text"/>



# Analyse

## Mein Service für Sie

UNSER BERATERSERVICE

1.  **1.** Schaffen der 18-Situation mit Ihren Wünschen und Zielen
2.  **2.** Auswertung und Vermögensplanung mit Hilfe modernster Technik
3.  **3.** Persönliche Beratung, abgestimmt auf Ihre Wünsche und Ziele
4.  **4.** Realisierung Ihrer Vermögensplanung
5.  **5.** Dauerhafte Betreuung und Partnerschaft
- 

## Unser Finanzmagazin

20 SEITEN GELDWEISE INFORMATIONEN

- Wissenswertes zum Thema Finanzen
- Wichtige Infos zur Altersversorgung
- Interessantes aus dem Leben
- Attraktive Spartipps
- Vier Ausgaben im Jahr

Ja, bitte nehmen Sie mich in den Verteiler auf!

Diese Zeitschrift könnte auch für folgende Personen (Name, Adresse) interessant sein:

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____



L 9



# Analyse

## Ihre Meinung ist uns wichtig

Optimale Beratungsqualität ist unser Ziel.

Wie beurteilen Sie unser Gespräch?

Name, Vorname \_\_\_\_\_ Vermögensberater der Vermögensberatung AG  
 Straße \_\_\_\_\_  
 PLZ, Ort \_\_\_\_\_

Welche Einstellung haben Sie gegenüber dem ersten Termin zur Vermögensberatung?  ungünstig  neutral  positiv  sehr positiv

Wie zufrieden sind Sie mit dem Inhalt des Termins zum Informationsabend?  sehr gut  befriedigend  gut  nicht gut

Wie gefällt Ihnen unsere Arbeitsweise?  sehr gut  befriedigend  gut  nicht gut

Wurde Ihre persönliche Situation schon ermittelt in genau dieser Weise?  ja  nein

Liegt sich Ihre Meinung nach ein Gespräch mit einem Vermögensberater der Deutschen Vermögensberatung?  ja  nein

Wie zufrieden sind Sie mit dem Service, das Sie erhalten?  sehr zufrieden  nicht zufrieden

Wann für dieses System genau Interesse, wenn überhaupt?  ja  nein

AG, Datum \_\_\_\_\_

 **Deutsche Vermögensberatung**

## Werden Sie zum Helfer Ihrer Freunde und Bekannten!

Name, Vorname	Strasse, PLZ, Ort	Telefon	Bemerk. (wichtig, Bemerkungen)
01.			
02.			
03.			
04.			
05.			
06.			

  

Name, Vorname	Strasse, PLZ, Ort	Telefon	Bemerk. (wichtig, Bemerkungen)
01.			
02.			
03.			
04.			
05.			
06.			

Kennen Sie jemanden, von dem Sie glauben, dass er sich für einen Beruf interessiert, bei dem er sich persönlich und finanziell entscheidend verbessert?

Name, Vorname	Strasse, PLZ, Ort	Telefon	Bemerk. (wichtig, Bemerkungen)
01.			
02.			
03.			
04.			
05.			
06.			

 **Deutsche Vermögensberatung AG**

# Empfehlungsgespräch nach der Analyse

## 1. Beispiel:

Vermögensberater: »Frau/Herr . . . , was hat Ihnen in unserem Gespräch besonders gefallen ?«

Kunde: . . .

Vermögensberater: »Diese Punkte sind besonders wichtig, das haben Sie richtig erkannt. Schon bei der Auswertung der Analyse werden Sie Ihren Nutzen sehen.«  
»Wenn Sie feststellen, welchen finanziellen Vorteil Sie erzielen, spätestens dann erkennen Sie den Wert der Vermögensberatung heute und in Zukunft.«

Vermögensberater: »Wer aus Ihrem Bekannten- oder Kollegenkreis denkt wie Sie vorteilsbewusst und sehr vorsorglich für die Zukunft?«

## 2. Beispiel:

Vermögensberater: »Frau/Herr . . . , haben Sie schon jetzt den Nutzen unserer Arbeitsweise erkannt? Worin sehen Sie den Hauptvorteil?«

Kunde: . . .

Vermögensberater: »Vor 14 Tagen haben wir uns noch nicht gekannt. Frau/Herr . . . hatte den Mut, mich an Sie weiter zu empfehlen. Das wird auch Ihnen einen großen Nutzen bringen.«  
»Wem aus Ihrem näheren Bekanntenkreis werden Sie mich weiter empfehlen?«

---

# Empfehlungsanschreiben – Muster

Sehr geehrte(r) Frau/Herr ...,

der heutige Brief an Sie hat einen besonderen und wichtigen Grund.

Ihr Bekannter, Herr ... (Kollege usw.) wurde von uns informiert und beraten. Er kam nach dem Gespräch zu der Überzeugung, dass es für ihn sehr hilfreich war und ihm finanzielle Vorteile gebracht hat.

Sie sind mir als eine Person genannt worden, die immer ein offenes Ohr hat, wenn es um Informationen geht, durch die ein finanzieller Nutzen erzielt wird.

Eine Kopie des Beurteilungsbogens von Herrn ... finden Sie als Referenz in der Anlage. Damit auch Sie die Gelegenheit haben, unsere Dienstleistung und mich persönlich kennen zu lernen, werde ich Sie anrufen, um mit Ihnen ein kurzes Informationsgespräch zu vereinbaren.

Mit freundlichen Grüßen

---

# Empfehlungen – Ihr großer Gewinn

- Erfolgreichere Terminvereinbarung
- Leichterer Gesprächseinstieg
- Vertrauensbonus durch den Empfehlungsgeber
- Erfolgreichere Analysegespräche
- Erfolgreichere Beratungen
- Gute Voraussetzungen für die Weiterempfehlung
- Geringe Werbungskosten
- Erschließung von neuen Kontaktbereichen
- Immer genügend neue Kontaktmöglichkeiten
- Stornosicheres Geschäft

# Empfehlungen

Die Grundlage für Ihren Unternehmenserfolg sind gerade beim Start Ihre persönlichen Kontakte und Ihre qualifizierten Empfehlungen.

In Ihrer Arbeitsunterlage »Mein Weg« haben Sie diese Erfolgsbasis erarbeitet.

## Empfehlungen

Name	K K	Adresse	Empfehlungs- jahr	Bewertung	Telef. Nr.							
1												

### Der erste Schritt zum eigenen Unternehmen

*„Geh' auf die Menschen zu – sie kommen dir auf halbem Weg entgegen! Nur – du musst den ersten Schritt tun.“*

Ihr Unternehmensaufbau beginnt jetzt. Welche Kontakte sollen genutzt werden, mit wem wollen Sie gerne zusammenarbeiten?

### Freunde und Bekannte

Name	K K	Adresse	Telefon	Brief	Telef.	Telef. Nr.						
Rosa Haarer		Oberteil 15 22222 München	01 72 58 7855	Kleber	ja	2'	100%	100%	100%	100%	100%	100%
1												
2												
3												
4												
5												
6												
7												
8												
9												
10												
11												
12												
13												

0 = 0%, 1 = 100%, \* = Besondere, \*\* = Besondere, ... = kein Termin

# Ihre Chancen sind heute größer als je zuvor

Die sprudelnde Quelle Ihres dauerhaften Erfolges in diesem wunderbaren Beruf heißt: *Empfehlungen für neue Kunden und neue Partner.*

Nehmen Sie Empfehlungen bzw. Empfehlungsimpulse während der verschiedenen Gesprächsabschnitte entgegen. Sprechen Sie mit Ihrem Kunden immer und immer wieder (auch in Kurzform) über Menschen, die er kennt, die er schätzt, denen er Vorteile gönnt, mit denen er über das Thema Geld spricht oder die er in ihrer Karriere unterstützen möchte.

Und machen Sie sich kurze Notizen darüber. So können Sie auch nach Tagen, Wochen und Monaten an bestimmte Empfehlungsimpulse anknüpfen und erfolgreich neue Kontakte aufbauen. Machen Sie jeden Tag zu einem Empfehlungstag.

Und hier noch ein ganz wichtiger Grundsatz: Es geht nicht um »Adressen«, sondern um wertvolle, qualifizierte Empfehlungen/Referenzen. Nur diese Güteklasse von weiterführenden Kontakten macht Sie, Ihre Partner sowie Ihre Kunden dauerhaft erfolgreich.

Beachten Sie immer:

Der ganze Analyse-Termin ist ein Empfehlungstermin.  
Das ganze Beratungsgespräch ist ein Empfehlungsgespräch.  
Jeder Kontakt ist ein Empfehlungskontakt für Ihren Erfolg.

Jedes Gespräch in Richtung Empfehlungen ist wie ein neues Verkaufsgespräch.

Sie müssen vor allem sich selbst gut verkaufen. Beweisen Sie durch Ihr menschliches und professionelles Verhalten, dass Sie eine empfehlenswerte Persönlichkeit sind, die der Kunde spontan und mit einem guten Gefühl an die Menschen, die ihm wichtig sind, weiterempfehlen kann.

## Im Gespräch

- Deutlich machen, dass auch dieses Gespräch mit dem Kunden auf Grund einer Empfehlung vereinbart wurde.
- Persönliche Beziehung aufbauen, ein Wir-Gefühl erzeugen. Jeder Kunde kann Ihr bester Partner werden. Geben Sie jeder Kontaktperson eine echte Chance für gemeinsame Erfolge.
- Interesse auch für die Menschen zeigen, die Ihr Kunde kennt.  
Hat er einen großen Familien- und Freundeskreis?  
Fühlt er sich in der Firma mit seinen Kollegen wohl?  
Was macht er in seiner Freizeit?
- Dem Gegenüber sagen, dass unser Service auch für die Menschen gilt, die ihm wichtig sind. So spürt er die Möglichkeit, sich durch Ihre Person auch für andere zu engagieren.
- Bieten Sie Ihrem Kunden an, kooperativ mit Ihnen zusammenzuarbeiten. Das bedeutet Nutzen, Erfolg und Gewinn für beide.
- Wenn der Kunde über Menschen spricht, die er kennt, können Sie erwähnen:  
»Das Wertvollste an meinem Beruf ist, dass ich Menschen dabei helfen kann, ihre finanziellen Ziele schneller und vor allem sicher zu erreichen.«  
Dann folgt eine Frage zu der Person, die er gerade genannt hat, z. B.  
»Was macht Ihr Freund, mit dem Sie in den USA waren, beruflich?«
- Zunächst notieren Sie im Verlauf des Termins nur ein Stichwort (Schwager ... Nachbar von gegenüber ... Arbeitskollege ...).  
Zum Abschluss ergänzen Sie dann die Empfehlungsdaten:
  - Vollständiger Name
  - Anschrift, Telefon (geschäftlich + privat)
  - Alter, Familienstand, Kinder
  - Beruf und Position
  - Hausbesitzer oder Mieter
  - Persönlichkeit, Ziele, Stärken
  - Sprechen Sie manchmal auch über das Thema Geld miteinander?

# Empfehlungen

## Unternehmenspräsentation und Analyse

Beispiel Mietentwicklung:  
Gesprächspartner ist Mieter

»Wer von Ihren ... ist auch in der Situation und möchte eventuell Wohnungseigentum erwerben?«

Beispiel Mietentwicklung:  
Gesprächspartner ist Immobilienbesitzer

»Es wird für Sie sicherlich sehr interessant sein festzustellen, ob Ihre Finanzierung kostengünstiger gestaltet werden kann. Wer von Ihren ... hat auch in den letzten Jahren Immobilien-eigentum erworben, und für wen ist dies ein wichtiges Thema?«

Beispiel Steuern und Abgaben:

»Was würden Sie davon halten, wenn Sie Ihre Abgabenlast monatlich um 50,- Euro senken könnten?« Antwort: »Das wäre hervorragend!«  
»Wie würde Ihr Ansehen bei Ihren guten Arbeitskollegen steigen, wenn Sie denen auch dazu verhelfen?«

Beispiel Berufsunfähigkeits-  
absicherung:

»Wer aus Ihrem Bekanntenkreis ist von diesen drastischen Einschränkungen auch betroffen?«

Beispiel Rente:

»Ich erkenne, dass dieses Thema für Sie von großer Bedeutung ist. Mit wem haben Sie schon einmal über diese Thematik diskutiert?«

Beispiel staatliche  
Vergünstigungen:

»Wer ist in Ihrem Bekanntenkreis immer besonders darauf aus, alles Erdenkliche zu tun, um jeden Euro zu behalten?«

Beispiel Ziele und Wünsche:

»Gibt es in Ihrem Kollegen- und Bekanntenkreis Personen, die immer von großen Dingen schwärmen?«

Beispiel  
Gesundheitsvorsorge:

»Wie wichtig ist es für Sie, bei Kürzungen der Lohnfortzahlung keine finanziellen Einbußen zu haben? Wie ist Ihre Situation in Ihrem Unternehmen?«  
»Für welche Ihrer Arbeitskollegen ist das auch von Bedeutung?«

---

## Fragen zum Empfohlenen

- Welche Beziehung haben Sie zum Empfohlenen?
- Wie lange kennen Sie sich?
- Worauf legt der Empfohlene besonderen Wert?
- Welche Ansichten hat er?
- Arbeitnehmer / Unternehmer / Branche?
- Familiensituation?
- Alter?
- Einkommen?
- Hobbys / Interessen?
- Hausbesitzer / Mieter?
- Wer trifft die Entscheidungen über die Haushaltskasse?
- Worauf sollte ich besonders achten?

Abschlussfrage:

Wen würden Sie an meiner Stelle zuerst besuchen?