



Praxisorientierter Einsatz der generationsübergreifenden Beratung

Einige Hundert Banker und Finanzdienstleister haben sich zum „Generationenberater“ weitergebildet. Aktuell vernimmt man Zweifel an der Zukunft der Generationenberatung. Aus Sicht von JURA DIREKT beginnt sie gerade erst. Das „Prinzip Generationenberatung“ entwickelt sich als Verantwortung eines ganzheitlichen und nachhaltigen Vorsorgeberaters mit Blick auf die Abhängigkeiten im Familienverbund.

Domenico Anic, Inhaber und Geschäftsführer JURA DIREKT: "Nachhaltige Generationenberater tun das „bisschen Mehr“ ..."

Das Image von Bankern und Finanzdienstleistern hat sich in den letzten Jahren nicht gerade verbessert. Die Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) hat auch 2016 wieder ermittelt, welche Berufe Vertrauen genießen und welche durchfallen. Von 32 untersuchten Berufen landen Banker in europäischen Ländern auf dem 28. Platz, Versicherungsvertreter auf dem 31. und damit vorletzten, einen Platz vor Politikern.

Angesichts dessen „sei die Frage erlaubt“, so Domenico Anic, geschäftsführender Gesellschafter der JURA DIREKT, „braucht die Welt mit dem Generationenberater einen weiteren Finanzdienstleister?“ Und er gibt auch gleich die Antwort: „Nein, natürlich nicht. Denn vier Finanzberater bearbeiten heute im Schnitt einen Kunden.“ Was dann?

Das „Prinzip Generationenberatung“ als Chance „Im Imageproblem der Branche“, so Anic, „liegt eine große Chance. Denn wo anscheinend vieles im Argen liegt, ist es einfach, besser zu sein und attraktiver wahrgenommen

zu werden als der Durchschnitt.“ Genau hier kommt der Generationenberater ins Spiel. Jedenfalls derjenige, der das „Prinzip Generationenberatung“ kundenzentriert und geplant, also strategisch, ausfüllt.

Dieser Generationenberater ist nach JURA DIREKT-Verständnis kein weiterer Finanzdienstleister, sondern ein Aufklärer und Berater, der Risiko, Verpflichtung und Haftung innerhalb des Familienverbundes aufzeigt und löst – oder durch kompetente Partner lösen lässt. Das Grundverständnis ist, dass jeder als Experte seinen Teil zu bedarfsgerechten Lösungen beiträgt. Man muss nicht alles selbst machen, sondern dafür sorgen, dass die Lösungen, die der jeweilige Kunde wirklich braucht, kompetent umgesetzt werden. Dabei kommt dem Generationenberater die Aufgabe zu, bei Bestands- und Neukunden aufzuklären, zu analysieren, die passenden Angebote zu machen und gegebenenfalls zu Spezialisten zu lenken.

Aufklärung zu rechtlicher Vorsorge

Übernimmt man als Generationenberater Verantwortung für seine Kunden, ist es unerlässlich, rechtliche Vorsorge in das eigene Beratungskonzept einzubeziehen. Schon die Inhalte der Weiterbildung zielen darauf ab. Das „Prinzip Generationenberatung“ geht noch einen Schritt weiter. „Ganz am Anfang steht eine Grundhaltung“, so Domenico Anic.



Denn ohne Vollmachten können Betroffene im Fall der Fälle nicht mehr über ihre Vermögenswerte verfügen. Ein Credo des „Prinzips Generationenberater“ lautet deshalb: ganzheitliches Konzept schlägt Produkt.

Generationenberater – Chancen durch Persönlichkeit

„Nachhaltige Generationenberater tun das ‚bisschen Mehr‘“, so Domenico Anic, „denn persönlichen Einsatz und ‚Kümmern‘ kann kein Internetportal bieten.“ Generationenberater punkten mit Persönlichkeit und kompetentem Netzwerk. Mit der Weiterbildung „Generationenberater“ erhalten die Teilnehmer erweiterte Fachkompetenzen und mehrere Schlüssel zum Kunden und seinem Umfeld. JURA DIREKT bereitet seinen Partnern den Schlüssel „rechtliche Vorsorge“ umfassend auf und vermittelt diese Kompetenz über die JURA DIREKT Akademie. Der Schlüssel „Vollmacht“ führt automatisch in den Familienverbund.



In der Praxis funktioniert das Empfehlungssystem seit einigen Jahren für die Partner, die es konsequent anwenden. „Jeder Kunde, mit dem ich mich über Vollmachten unterhalten habe, war sehr empfänglich für dieses Thema und sagte zu. Und mir wurden weitere Kunden empfohlen. Ein echter Marktvorteil“, so Uschi Stein vom Maklerbüro Culina, Dietenbronn.

Der strategische Zugang zu Kunden über rechtliche Vorsorge stößt zunehmend auf Interesse bei Vertriebsorganisationen der Branche und bei Versicherern. „Aktuell“, so Domenico Anic, „arbeiten wir mit der Nürnberger Versicherung, der Zurich Versicherung und dem HDI zusammen. Mit vier weiteren Großorganisationen stehen wir in finalen Gesprächen.“

„Der Zugang zum Familienverbund geht gut über Vollmachten. Teilweise kommen Familienmitglieder von sich

aus auf uns zu, damit wir zu Finanzthemen beraten“, so Mark Zimmermann vom HDI. Bodo Kottke von der „Zurich“ ergänzt:



Auf diese „Vertriebskompetenz Familienverbund über rechtliche Vorsorge“ hat sich auch die JURA DIREKT Akademie mittlerweile spezialisiert. Motto: Weiterbildung für mehr Umsatz.

Ein Familienverbund besteht oft aus 20 bis 30 Personen. Das ist konkretes wirtschaftliches Potenzial für Vollmachten und Finanzdienstleistungen. „Diese Sichtweise hat bei vielen Gesprächspartnern zu einem Aha-Erlebnis geführt“, so Domenico Anic.



Auch deswegen werde das Thema Generationenberatung in den kommenden Jahren erst richtig Fahrt aufnehmen, so die Einschätzung von Domenico Anic und seinen Regionsverantwortlichen bundesweit.

Mit Top-Service zum Imagewandel?

Jürgen Zirbik, Leiter JURA DIREKT Akademie Marketing, Presse & Medien JURA DIREKT GmbH

Man spricht oft von der Servicewüste Deutschland. Auch die Finanzbranche ist davon nicht verschont. Deswegen gehört es zur Positionierung nach dem „Prinzip Generationenberatung“, Service-Oasen zu schaffen. Die JURA DIREKT lebt den Service-Gedanken in ihrer Unternehmensphilosophie. Das zeigen die offenen, unbeeinflussbaren Kundenbewertungen über den Dienstleister Ekomi und die Service-Zertifizierung durch den TÜV Rheinland.

Die Service-Ausrichtung zeigt sich besonders im Praktischen. „Genauso wichtig wie die rechtskonforme Vollmacht ist ein umfassender Service nach dem Fertigen der Vollmachten“, so Domenico Anic.



Seit seiner Gründung hat JURA DIREKT über 500 Notfälle begleitet, sowohl vom JURA DIREKT Notfall-Team als auch durch die Rechtsanwaltskanzleien, die die Vollmachten erstellt haben. Eine schriftliche Bestätigung der ausstellenden Kanzlei an den Kunden dokumentiert das Mandatsverhältnis und die Haftungserklärung durch den Anwalt. Das übrigens bedeutet für den kooperierenden

Generationenberater Sicherheit im Zusammenhang mit dem Rechtsdienstleistungsgesetz. Dafür sind spezialisierte Dienstleister insgesamt eine sichere Wahl. Domenico Anic:



Das „Prinzip Generationenberatung“ wird qualifizierte Vorsorgeberater über den Ansatz „rechtliche Vorsorge“ nachhaltig positionieren und im Markt verankern. Es hat wohl auch das Potenzial, das angekratzte Image der Banken- und Finanzdienstleistungsbranche aufzupolieren. Denn für den Generationenberater steht nicht der Produktverkauf im Vordergrund.

Ihm geht es um das übergreifende und kundenzentrierte Lösungskonzept für den Familienverbund mit „dauerhaftem Wohlfühl- und Sicherheitspaket durch außergewöhnlichen Service“, so Anic. Dann sollte das Versicherungsvertreter-Klischee, das [Spiegel.de](#) im Artikel „Diese Berufe gelten als vertrauenswürdig“ anführt, „Sie kommen in die Wohnung, machen falsche Versprechungen und am Ende zahlt man mehr als sein muss“, der Vergangenheit angehören.

Der Generationenberater wird zum zentralen Ansprechpartner des Familienverbundes für alle Fragen zu Vorsorge und Sicherheit – Finanzgeschäft erfolgt. „Diese Berater werden künftig positiv wahrgenommen“, so die Überzeugung von Domenico Anic.

Autoren: Domenico Anic, Inhaber und Geschäftsführer [JURA DIREKT GmbH](#) und Jürgen Zirbik, Leiter JURA DIREKT Akademie Marketing, Presse & Medien [JURA DIREKT GmbH](#)

Bild: (1) © alphaspirit / fotolia.com (2-3) © JURA DIREKT GmbH

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4943880/praxisorientierter-einsatz-der-generationsuebergreifenden-beratung/>