



Vertrauen ... was ist das?

Laut Wikipedia: Die subjektive Überzeugung von der Richtigkeit, Wahrheit bzw. Redlichkeit von Personen, von Handlungen und Aussagen einer anderen Person.

In unsere Branche übersetzt, bedeutet das, dass Kunde und Berater stets dieselbe Auffassung und Erinnerungen daran haben, ...

- was zwischen Kunden und Berater vereinbart wurde
- welche Handlungen durchgeführt wurden
- welches Ergebnis erzielt wurde
- wie Nachhaltigkeit vereinbart und erbracht wurde
- welche Vorteile für den Kunden erarbeitet wurden

Redlichkeit – die Überzeugung von der Richtigkeit von Handlungen und Aussagen des Beraters war Generationen lang eine unerschütterliche Basis für langjährige, vertrauensvolle Kundenbeziehungen.

Das Verschwinden von Vertrauen in den letzten Jahren hat viele Ursachen, die Ihnen allen bekannt sind. Angefangen von dubiosen Verträgen aus dem Internet bis hin zu überbordendem Administrationsaufwand, der dem Berater immer weniger Zeit für den Kunden lässt.

Sie kennen das Thema Klimawandel? – Sie kennen die Anzeichen? – Einen solchen Klimawandel machen wir gerade in der Finanzdienstleisterbranche durch.

- Schmelzen der Eisberge: Das Verschwinden von Vertrauen
- Anstieg der Ozeane: Das wachsende Misstrauen bei unseren Kunden!
- Auswirkungen auf das Klima: vergleichbar mit dem Klima, das zwischen Berater und Kunden herrscht.

Das größte Alarmzeichen ist der Vertrauensverlust beim Kunden! Finanzdienstleister waren zwar noch nie des Kunden liebstes Kind – aber auch noch nie ganz am Ende der Vertrauensskala.

Das ist die Herausforderung!

Misstrauen sucht Bestätigung hauptsächlich aus negativen Annahmen und verstärkt sich durch allgemeine negative Information und dem Gefühl der Unsicherheit:

- Wieviel kostet mich dieser ‚kostenlose‘ Service wirklich?
- Berater kassieren irre Provisionen!
- Versicherungen und Berater feiern wilde Partys mit meinem Geld.
- Wir haben etwas völlig anderes vereinbart.
- Zusagen werden ohnehin nicht eingehalten.
- Zuverlässigkeit heißt für Berater, dass er ganz sicher vorbeikommt, um neue Abschlüsse zu tätigen.
- Wieviel Vorlagen muss ich noch unterschreiben?

- Um das Kleingedruckte zu lesen, brauche ich zwei Tage.
- Ich verstehe das Produkt in keiner Weise.
- Werde mit Information erschlagen.
- Jeder verspricht mir etwas Besseres – Wem kann ich überhaupt noch glauben?
- Welche Auswirkungen hat dieser Abschluss auf meine Gesamtsituation?
- Verstehe den Beratervortrag nicht (zu lang, fachchinesisch, ermüdend)
- Was habe ich ‚schwarz auf weiß‘ als Sicherheit?
- Ich kann mit seitenlangen ‚Analysen‘ nichts anfangen ...
- Um alle Lücken zu schließen, fehlen mir die finanziellen Mittel.
- Kann ich den Betrag langfristig überhaupt aufbringen?
- Was habe ich bis jetzt erreicht?
- Ziele – und wie geht’s weiter? Macht das alles Sinn?
- Welche Kontrolle habe ich über meine Entscheidungen?

Nur auf einer stabilen Vertrauensbasis lässt sich eine sichere Zukunft aufbauen. Warten Sie nicht, bis die Auswirkungen der ‚Klimakatastrophe im Finanzmarkt‘ Ihre Zukunft zerstört hat. Stellen Sie sich den Marktveränderungen!

History haben wir für Sie gemacht! Wir arbeiten seit Jahren auf diese einfache, unkomplizierte und kundentransparente Weise und haben die besten Erfahrungen damit gemacht. Nutzen Sie dies als neue Chance für Ihre Zukunft!

Es geht nicht nur um Berater, die jeden Tag für ihre Kunden ihr Bestes geben! Die ein Recht auf eine faire Bezahlung haben. Es geht auch um die Kunden, die uns brauchen, die sich auf uns verlassen! Und um das Ansehen und die Aufgabe unseres Berufsstandes!

- Ohne Kundenvertrauen gibt es keine Zukunft für Berater
- Ohne kundenorientierte Berater gibt es keinen Zukunftsplan für den Kunden
- Im Gegensatz zum realen Klimawandel können wir mit History den Klimawandel im Finanzbereich stoppen und Vertrauen wiederaufbauen!