

Versicherungsrevolution

Warum es mehr braucht als nur
Versicherungsverträge

Rohtextversion, nur zum internen gebrauch, nicht an Dritte weitergeben

Herzlich Willkommen zur „Versicherungsrevolution“ und vielen lieben Dank für Ihr Interesse und die Tatsache, dass Sie das Büchlein überhaupt aufgeschlagen haben!

Mit diesem kleinen Ratgeber möchten wir Ihnen, liebe Interessenten, Kunden und Partner, die Philosophie der Wertebotschafter Gruppe in Ruhe erklären, Ihnen alle Möglichkeiten, die Sie von uns erwarten dürfen, aufzeigen und Ihnen alle Themen vorstellen, mit denen wir uns im Alltag beschäftigen. Oftmals hören wir, dass unsere Dienstleistungen gar nicht richtig erfassbar sind, da alles so umfangreich erscheint und die Zusammenhänge nicht ganz klar werden. Dazu haben wir diesen Ratgeber verfasst. Um Ihnen einen Überblick zu verschaffen und eine tolle Option zu geben, uns und unsere Arbeitsweise kennenzulernen, bevor Sie uns in der Realität begegnen.

Vielleicht kennen Sie uns auch schon länger und haben noch gar nicht erfahren, was wir sonst noch anbieten. Oder Ihr Berater hat sich unserer Gruppe angeschlossen und hat nun durch neue Kollegen, erweiterte Netzwerke und zahlreiche Experten viele neue Möglichkeiten, die bisherigen Dienstleistungen abzurunden.

Für Sie ist dieses Buch verfasst worden und es ist exklusiv bei unseren Partnern erhältlich.

Unsere Herangehensweise an die Kundenberatung in Kombination mit den Mehrwerten, die wir für unsere Kunden entwickeln, der Idee, diese Prozesse für jeden verfügbar zu machen, und einer besonderen, einzigartigen Methode in der Nachbetreuung führt zu einer Revolution in der Versicherungsberatung.

Nach den Erfahrungen der letzten Jahre mit Corona, Großschadensereignissen, Beratungsskandalen, sinkender Garantieverzinsung und immer schlechter werdendem Service mancher Versicherungsgesellschaften, bei denen am Ende der Kunde der Leidtragende war, ist so eine Revolution dringend nötig. Es ist Zeit für positive Impulse, frische Ideen und neue Strategien.

Wir sind bestrebt, unsere Konzepte möglichst vielen Menschen zugänglich zu machen und sind stets auf der Suche nach Partnern, die uns bei dieser Mission helfen möchten. Doch wer sind „wir“ denn eigentlich?

Wir sind eine Gruppe von Finanzdienstleistern, die sich entschieden haben, gemeinsam mit einem neuen Konzept auf dem Markt aufzutreten und echte Mehrwerte für Endkunden zu entwickeln. Die Grundidee wurde vom Gründer der Wertebotschafter Gruppe erarbeitet und mit den Partnern gemeinsam weiterentwickelt.

Wir sind mehr als „nur“ Versicherungsmakler – wir verstehen uns als Wirtschaftsberater. Wirtschaftsberatung bedeutet für uns, dass wir Finanz- und Absicherungsthemen weiter denken als bisher. Weit über den Tellerrand hinaus.

Wir verbinden Versicherungen, Finanz- und Notfallplanung mit unternehmerischen Themen. Wir schaffen eine Plattform für Kunden, die verstanden haben, dass es ohne persönliche Beratung und Hilfe im Fall der Fälle schwer wird. Wir motivieren unsere Kunden, Probleme zu lösen oder Herausforderungen zu meistern und stehen ihnen beratend zur Seite. Wir schaffen gemeinsam mit unseren Partnern Mehrwerte für unsere Kunden und bieten Partnerschaftsmodelle an, die von jedermann genutzt werden können.

Wir möchten eine Wirtschaftsberatung, wie wir sie verstehen, die für jedermann möglich ist. Jeder hat das Recht auf exzellente, nachhaltige, faire und realistische Beratung seiner wirtschaftlichen Situation. Wir erarbeiten Lösungen bei Problemen und Absicherung von Risiken, die Ihnen möglicherweise heute noch gar nicht bewusst sind.

Wir haben keine Zielgruppe, sind nicht spezialisiert auf irgendetwas oder irgendjemanden. Wir sind aus tiefstem Herzen überzeugt, dass das, was wir tun, für jeden wichtig und richtig ist. Und wir haben eine Methode entwickelt, die die Versicherungsberatung revolutionieren wird! Mögen Sie uns dabei helfen, unsere Philosophie weiter in die Welt zu bringen? Dann geben Sie das Buch gerne nach dem Lesen weiter oder bitten Ihren Berater um weitere Exemplare zum Verschenken.

Das Buch ist gespickt von Links und QR-Codes, die sie zu verschiedenen Bereichen unserer Unternehmensgruppe führen. Stöbern Sie gerne herum und schauen Sie auch gerne in unserem Kundenmagazin vorbei, in dem regelmäßig interessante Podcast-folgen zu den Themen Versicherungen, Finanzen, Notfallplanung, Immobilien und unternehmerische Beratung veröffentlicht werden.

Viel Spaß beim Lesen, Entdecken und Stöbern. Freuen Sie sich auf die Revolution in der Versicherungsberatung!

Versicherungen zu Ende gedacht

Mit Versicherungen will sich keiner so richtig beschäftigen. Das Thema ist sooooo unsexy, aber irgendetwas sagt einem, dass es wichtig sein könnte, welche zu haben.

Aber: Haben Sie da wirklich einen Plan von? In der Regel nicht. Dafür gibt es einen Berater, dem man vertraut und den man fragen kann, wenn etwas ist. Und das ist sehr gut so.

Dennoch sollten Sie sich grob selbstständig zurechtfinden können, ob Sie unter- oder überversichert sind. Im kommenden Abschnitt beschreiben wir Ihnen, wie unsere Herangehensweise an die Risikoanalyse unserer Kunden vonstattengeht, wo unsere Prioritäten in der Gesamtberatung liegen und kommen später auf die Methode zu sprechen, wie die Kombination aus allem die Versicherungsberatung revolutioniert und Sie davon profitieren können.

RISIKEN ERKENNEN UND BEWERTEN

Wir unterscheiden zwischen existenzbedrohenden und nicht existenzbedrohenden Risiken.

Ein existenzbedrohendes Risiko wäre zum Beispiel der Verlust der Arbeitskraft – das höchste Gut, welches einem berufstätigen Menschen zur Verfügung steht. Fällt die Arbeitskraft weg, entsteht eine Kettenreaktion, die niemand haben möchte. Können Sie, als Angestellter, von heute auf morgen mit gut der Hälfte Ihres Einkommens auskommen? Viele haben ja schon Schwierigkeiten, mit dem zurecht-zukommen, was sie erwirtschaften, aber mit 50% kommt in der Regel jeder an seine Grenze. Die 50% des Einkommens ist die sogenannte Erwerbsminderungsrente.

Im Übrigen kommt der Zeitpunkt, ab dem Sie nur noch gut 50% Ihres Einkommens zur Verfügung haben, unausweichlich auf Sie zu: In dem Monat, in dem Sie als Angestellter in Rente gehen und nicht vorgesorgt haben. Hier sprechen wir von der Regelaltersrente.

Und, um noch einen drauf zu setzen: Nehmen wir an, Sie sind verheiratet und erwirtschaften ein gemeinsames Einkommen, an welches Sie sich gewöhnt haben. In Ihrem Haushalt leben möglicherweise auch Kinder, die von Ihnen wirtschaftlich abhängig sind. Und dann passiert es: Einer von beiden Ehepartnern stirbt plötzlich. Der überlebende Partner erhält nun 60% der Erwerbsminderungsrente, die gut 50% des Einkommens des Verstorbenen ausmacht!

Ein Zahlenbeispiel?:

Netto Gehalt: 3.000 € monatlich

Anspruch auf Erwerbsminderungsrente: 1.500 €

60% davon sind 900 €

Dies ist ein monatliches Minus von 2.100 €. Hinzu kommt dann aber noch die mentale Herausforderung, den Partner und möglicherweise einen Elternteil verloren zu haben. Der finanzielle Verlust bedeutet in der Regel eine zwangsläufige Lebensveränderung.

Je nach persönlicher Situation sprechen wir mit unseren Kunden daher über diese drei Themen: Verlust der Arbeitskraft, das Rentenalter und die Hinterbliebenen-versorgung. Wir bringen alle Zahlen in einem kurzen Analysegespräch auf den Tisch und werten die Situation gemeinsam aus. Ohne komplizierte und stundenlange Arbeit mit Softwaretools, die erst mit Daten gefüttert werden müssen. Zwei, drei Kennzahlen, und wir wissen mit unserem Kunden gemeinsam, wo er und seine Familie steht.

Ist keine Familie vorhanden, können Sie die Hinterbliebenenvorsorge vernachlässigen. Sind Sie verheiratet, sollte zumindest Ihr Partner/Ihre Partnerin eine gewisse Zeit finanziellen Spielraum bekommen, um das Leben neu zu ordnen.

Die Rente und der Tod sind Ereignisse, die JEDEN treffen. Dies sind die einzigen versicherbaren Risiken, die zu 100% irgendwann eintreten. Im Idealfall gehen Sie erst in Rente und sterben dann irgendwann – ist es aber umgekehrt, hinterlassen Sie möglicherweise ein finanzielles Desaster.

Mögliche Lösungen für die Arbeitskraftabsicherung sind die Berufsunfähigkeitsversicherung, die Erwerbsunfähigkeitsversicherung, eine Schwere-Krankheiten-Versicherung, die sogenannte „Dread-Disease-Versicherung“ oder eine Grundfähigkeitsrente. Welches Produkt das passende ist, können Sie als Kunde immer erst dann entscheiden, wenn Sie alle Möglichkeiten kennen.

Hier finden Sie ein PDF-Dokument, in dem Sie die einzelnen Produkte kurz und einfach erklärt finden.

Nachdem wir über existenz-bedrohende Risiken gesprochen haben, kommen wir zu Risiken, die schmerzhaft sind, wenn sie denn eintreten, aber verkraftbar sein können. Hier ist die Rede von Absicherung des Hab und Gutes. Der Wohnung, der Immobilie, des Autos, sämtlicher materieller Werte, die Sie sich im Laufe Ihres Lebens geschaffen haben.

Werden diese Werte beschädigt oder zerstört, können Sie sich diese neu kaufen. Ist die Gesundheit oder das Leben zerstört, ist das nicht einfach so möglich. Mit Versicherungen können Sie jedoch einen möglichen Neukauf von beschädigten oder zerstörten Werten planbar und kalkulierbar machen.

Wird Ihre Wohnung durch einen Wasserschaden in Mitleidenschaft gezogen, können Sie Ihr im Idealfall vorhandenes Vermögen plündern, was ungünstig wäre – oder Sie haben einen Fixbeitrag in Form einer Hausratversicherung, die dann für Sie eintritt. Das Vermögen ist möglicherweise irgendwann verbraucht und Sie müssen es neu aufbauen. Dies muss eine Hausratversicherung nicht. Hier gibt es einen kleinen Risikobeitrag für den Fall, dass Sie sie brauchen.

Dieses Prinzip gilt für alle Sachversicherungen. Egal ob Haftpflicht-, Hausrat-, Gebäude-, Glasbruch-, KFZ-, oder Unfallversicherungen.

Gleichzeitig liegen hier auch enorme Einsparpotentiale. Verträge, die vor Jahren abgeschlossen wurden, um Risiken kalkulierbar zu gestalten, sind nach einigen Jahren überholt und sollten optimiert werden. Leistungsanpassungen werden regelmäßig von den Versicherungsgesellschaften vorgenommen und an den Markt angepasst. Beiträge sind häufig überflüssig hoch. Das Konzept der Wertebotschafter Gruppe sieht vor, dass Sachversicherungen nach der Optimierung entweder mehr Leistungen zum gleichen Preis oder die gleiche Leistung zu einem geringeren Beitrag bieten.

Aber auch das klappt nicht immer: Manchmal sind beim Kunden so alte Verträge vorhanden, dass wir zu der Erkenntnis kommen, entweder nichts zu optimieren oder diese Verträge direkt zu kündigen, weil sie eben unwirtschaftlich sind.

In den meisten Fällen können wir aber etwas tun. Dabei schauen wir zuerst, welche Werte der Kunde überhaupt hat (Immobilien, Wohnung, Fahrzeuge, Wertsachen etc.). Wir prüfen dann, ob der vorhandene Versicherungsschutz passend ist – und unterziehen die Verträge dann einem Optimierungsvorschlag, der im Anschluss mit dem Kunden besprochen wird. Der Kunde hat natürlich die Wahl, ob er unser Optimierungskonzept annimmt oder nicht.

Bereits im Vorfeld haben wir durch ständige Markt-beobachtung und Recherche in den jeweiligen Sparten favorisierte Anbieter von Versicherungsprodukten ausgewählt. Bei der Empfehlung spielt es für uns auch eine wesentliche Rolle, wie gut unser Kontakt zur jeweiligen Gesellschaft ist. Unsere Berater empfehlen keine Unternehmen, zu denen wir keinen „Draht“ haben. Dies ist nämlich immer dann hilfreich, wenn wir komplizierte Vorgänge lösen müssen. Eine entsprechende Vorauswahl von Versicherungsgesellschaften wird daher nicht von den Gesellschaften beeinflusst, sondern durch unsere Recherchearbeit und die Bedürfnisse unseres Kunden.

Unsere Angebotspalette umfasst auch spezielle Rahmenverträge und Wertschutzpläne – dies sind exklusiv für unsere Kunden zusammengestellte Produkte mit entsprechenden Mehrwerten – in fast allen Bereichen und für jedes Budget.

Übrigens bieten wir das Gleiche innerhalb unserer Unternehmensgruppe auch für Strom-, Gas- und Kommunikationsverträge an.

Wir vertreten die Philosophie, dass die Beiträge für Versicherungen, die nicht existenzbedrohende Risiken schützen, im Idealfall durch einen separaten Einkommensstrom refinanziert werden können. Das unterscheidet uns ganz klar von anderen Finanzdienstleistern.

Doch dazu später mehr.

Kommen wir nun zu Risiken, die dem persönlichen Wohlbefinden dienen. Dies können zum Beispiel zusätzliche Krankenversicherungen, Reiseversicherungen, Rechtsschutzversicherungen und Versicherungen für Hobbygeräte, wie Boote, Mopeds oder dergleichen sein.

Laut unserer Philosophie ist es sehr ärgerlich, wenn Sie z.B. Zahnersatz benötigen oder einen Rechtsstreit am Hals haben - das kostet Sie aber nicht die Existenz - notfalls nehmen Sie einen Kredit auf und zahlen das jeweilige Thema in den nächsten Monaten ab. Mit den entsprechenden Versicherungen müssen Sie aber keinen Kredit aufnehmen und machen dadurch die Themen, die Ihnen wichtig sind, wieder kalkulierbar – aber erst nachdem die wichtigen Lebensbereiche, die Arbeitskraft, die Rente, die Familie und übrige Werte solide abgesichert sind. Nicht umgekehrt.

Auch hier gilt, im Idealfall haben wir mit Ihnen Mittel und Wege geschaffen, wie die Kosten für die Versicherungen zum Wohlbefinden gar nicht aus Ihrem Nettoeinkommen gezahlt werden müssen.
REVOLUTION!

Hierzu erfahren Sie mehr im Kapitel Einkommensstrom-Delta.

Notfallplanung

Versicherungen, die die existenzbedrohenden Risiken schützen, sichern den finanziellen Verlust ab. Doch wie sieht der Weg bis zur Auszahlung überhaupt aus? Kann jemand, der seine Berufsunfähigkeitsrente beantragen muss, diese überhaupt selbst beantragen? Versicherungsgesellschaften wollen viele Formulare ausgefüllt und Arztunterlagen haben – schwer für jemanden, der momentan nicht mit der Welt zurecht kommt oder vielleicht sogar gar nicht ansprechbar ist.

Wo würden Ihre Hinterbliebenen Ihre Versicherungsunterlagen finden? Welche Dinge müssten bis wann geregelt werden und wie ist überhaupt Ihr Wunsch, den letzten Tag zu begehen?

Themen, die oft verschwiegen werden. Versicherungen nützen nichts, wenn die Familie, Angehörige oder Freunde nichts davon wissen oder Sie selbst vergessen haben, dass sie überhaupt existieren. Hierzu empfehlen unsere Berater die Notfallplanung für jeden, egal ob als Single, Familie oder Unternehmer.

Ein Notfallordner mit wichtigen Dokumenten und Auflistungen von Versicherungen, Mitgliedschaften, Bankkonten, Krediten etc. ist hilfreich, aber nicht mehr dann, wenn die Dokumente veraltet, unvollständig oder nicht mehr rechtsgültig sind.

Wir empfehlen einen sogenannten [Notfallplan – ein Dokument, welches eine Vertrauensperson Schritt für Schritt durch die wichtigsten Notfallszenarien leitet. Wie eine Art Beipackzettel zum Notfallordner, der mit Hilfe unserer Berater und Juristen auch aktuell bleibt. Wichtige Unterlagen wie die Vorsorgevollmacht, die Patientenverfügung, das Testament, die Betreuungsvollmacht und die Bankvollmacht sind neben vielen weiteren Details an einem Ort verfügbar und sogar bei der Bundesnotarkammer registriert.

Den meisten Menschen fällt es schwer, in diesem ohnehin schon emotionalen Thema die entsprechenden Notfälle theoretisch zu beschreiben. Daher übernehmen dies unsere Berater. Mit Hilfe einer vielfach erprobten Checkliste gehen wir für Privatkunden und auch für Gewerbekunden alle möglichen Szenarien durch und überlegen, wie der Kunde diesen begegnen kann. Mit der entsprechenden Erfahrung können unsere Berater und Juristen auch in kompliziertesten Konstellationen die optimale Lösung finden, diese in regelmäßigen Abständen überprüfen, anpassen und vollständig halten.

Hierzu sind bei Privatleuten durchschnittlich 2-3 Gesprächstermine erforderlich. Bei Unternehmen können es je nach Größe auch mehr werden. Der Zeitaufwand für Privatkunden ist also sehr überschaubar. Schnell und effizient werden alle erforderlichen Unterlagen zusammengetragen und aufbereitet, so dass man für den Notfall gewappnet ist und dann die Versicherungen ihr volles Potential entfalten können.

[Mehr Informationen und Erfahrungsberichte finden Sie hier.](#)

Finanzplanung

Im ersten Teil des Ratgebers haben wir besprochen, dass der Ruhestand ein existenzbedrohendes Risiko darstellt. Viele Menschen freuen sich auf die Rente, stellen dann aber fest, dass sie irgendwie weiterarbeiten oder im schlimmsten Fall auch noch Pfandflaschen sammeln müssen. Die ersten dieser Rentner sehen Sie bereits heute schon auf den Straßen. Und es werden täglich mehr.

Daher ist es zwingend erforderlich, dass Sie sich mit Ihren Finanzen und somit auch mit der Altersvorsorge befassen. Hier gibt es auch unterschiedliche Herangehensweisen, die wir Ihnen anbieten können.

Allen Möglichkeiten voran steht eine Analyse Ihrer persönlichen Finanzlage. Diese ist schnell gemacht, um einen groben Überblick über den Stand der Dinge zu erhalten, um Ihnen überhaupt einen Rat geben zu können, in welche Richtung wir eine zukünftige Strategie entwickeln können. Viele Kunden möchten danach mehr ins Detail gehen, um die persönliche finanzielle Situation ernsthaft zu erfassen. Das nimmt etwas mehr Zeit in Anspruch, ist aber sehr lohnenswert.

Der klassische Weg - machen lassen

Kennt jeder, ist auch ein bewährtes System. Der Berater empfiehlt Ihnen nach vorheriger Finanzanalyse passende Produkte für Ihren Vermögensaufbau. Ihnen wird erklärt, welche Vorteile und Nachteile und auch welche Kosten ein solch klassisches Produkt bereithält. Sie zahlen diese Kosten indirekt über Ihre Beiträge ab, so dass nicht 100% des Beitrages, den Sie investieren möchten, im eigentlichen Vermögensaufbauprodukt landen. Dafür müssen Sie sich auch fast um nichts weiter kümmern. Die Anlagen werden von den Produktgebern (Versicherungs- / Fondsgesellschaften, Vermögensverwaltern, Bausparkassen etc.) betreut und gesteuert – Sie als Anleger haben darauf keinen Einfluss.

Bei Fondsanlagen ist es zwingend notwendig, dass Sie regelmäßig einen Blick auf die empfohlenen Fonds werfen. Es gibt nichts Schlimmeres, als 5 Jahre lang eine Wette auf ein „totes Pferd“ zu setzen. Es ist wichtig, frühzeitig zu erkennen, wann Sie umsatteln müssen. Unsere Berater halten ein regelmäßiges Informationsgespräch zur Auf-frischung und zur Aktualisierung vor und planen dieses für Sie entsprechend.

Der klassische Weg ist für alle Kunden in Ordnung, die sich um nichts kümmern wollen und die Produkte nach Abschluss in den Schrank legen wollen, jedoch regelmäßig mit dem Berater drüber schauen, aber es danach sofort wieder weglegen können.

Finanzplanung des Wertebotschafters - machen lassen mit Hilfe

Viele Kunden möchten den klassischen Weg nicht mehr gehen und nutzen den Service unserer Finanzplanung. Hier erarbeiten wir gemeinsam einen Plan zum Vermögensaufbau, bereiten eine Strategie vor und setzen diese gemeinsam um. Nachdem dies passiert ist, treffen wir uns regelmäßig, um die gewählte Strategie im Auge zu behalten und diese weiter zu verfolgen. Hier ist es nicht mit einem einmaligen Abschluss getan. Das Portfolio wird aktiv gesteuert – vom Kunden gemeinsam mit seinem Berater. Die Strategie enthält Meilensteine, bei denen ein erneutes Handeln notwendig wird. Unsere Berater behalten die Meilensteine im Auge, versorgen während der Zeit die Kunden mit Informationen und bleiben stetig in Verbindung bei Fragen und Unklarheiten. Teil der Finanzplanung ist es auch, gemeinsam mit dem Berater über die Optimierung des Einkommens zu sprechen. Die Lohnerhöhung oder Beförderung ist der einfachste, aber nicht dauernd wiederholbare Weg. Das Geheimnis besteht aus zusätzlichen Einnahmequellen, verschiedenen Einkommensströmen. Eine gute Finanzplanung hat eben nicht nur am Ende ein Vermögen aufgebaut, sondern generiert in der Aufbau-phase auch bereits neuen Cashflow, der zum weiteren Vermögensaufbau oder zur Optimierung der Einkommenslage eingesetzt wird.

Mentoring - selber machen

Unser Anspruch ist es, Sie, wenn gewünscht, in die Lage zu versetzen, diese Strategien selbst zu erarbeiten und umzusetzen, auch ohne unsere Hilfe. In unserem Mentoringprogramm wird Ihnen in einem Jahr ein grundlegendes Wissen über den Finanzmarkt vermittelt, werden verschiedene Einkommensarten und Wertanlagen besprochen und es wird intensiv über den Tellerrand hinausgeschaut. Nach dem Jahr sind Sie in der Lage, Ihr Vermögen selbst aufzubauen und zu steuern. Sie wissen genau, wieviel sie zum Investieren übrig haben und in was sie investieren sollen.

Bei beiden Herangehensweisen, der Finanzplanung und dem Mentoring, empfehlen wir ausschließlich Nettoprodukte (sofern eine Empfehlung überhaupt notwendig ist). Anders als beim klassischen Weg sind dies Produkte, die keine Abschluss- und Vertriebskosten inkludiert haben. Hier wird mehr vom Beitrag in dem eigentlichen Produkt investiert als beim klassischen Modell. Es fallen lediglich Verwaltungs-kosten für Sie an, die in der Regel überschaubar sind. Als Faustformel können wir festhalten, dass die Verwaltungs-kosten etwa einem Monatsbeitrag entsprechen.

Für die Zeit, die wir mit Ihnen zur Beratung, Planung und zum Mentoring verwenden, haben wir faire Honorarsätze erstellt, die dann direkt von Ihnen übernommen werden. Mehr Informationen finden Sie auf den entsprechenden Links oder gerne auch im persönlichen Gespräch, in dem wir klären können, welche Herangehensweise zum Vermögensaufbau die für Sie optimale ist.

Wertanlagen

In all unseren Beratungskonzepten behandeln wir vier Arten von Wertanlagen: Wertpapiere, festverzinsliche Wertpapiere, Immobilien und Edelmetalle. Unsere Kunden erfahren, wie die verschiedenen Anlagearten funktionieren, welche Vor- und Nachteile die jeweilige Anlageart hat und wie sie von jeder profitieren können. Die ideale Finanzstrategie bedient sich aller vier Anlagearten. Dies ist aber grade am Anfang nur bedingt möglich. Wir starten dann mit dem Kunden gemeinsam in der Anlageart, die ihm am ehesten anspricht und fassen dort erst einmal Fuß, bevor wir uns mit der nächsten Anlageart beschäftigen und diese nutzen.

Wir sind Ihnen bei der Suche nach entsprechenden Softwaretools zur Wertpapierverwaltung behilflich. Ebenso bei der Auswahl von Investment- und Immobilienfonds, von ETF und festverzinslichen Anlagen. Wir helfen sogar beim Erwerb von Immobilien und Edelmetallen in physischer Form. Unsere Partner in den entsprechenden Bereichen sorgen dafür, dass Sie genau das Produkt bekommen, welches Sie sich wünschen und beobachten die Entwicklung und den Markt.

Family-Office-Lösungen

Dies ist ein Modell, welches eine gesunde Mischung aus der klassischen Methode und der Finanzplanung darstellt. In dieser Herangehensweise stellen Sie als Kunde unserer Unternehmensgruppe das Kapital, welches Sie investieren möchten, über einen Vermögensverwaltungsvertrag für einen festgelegten Zeitraum zur Verfügung. Darauf bekommen Sie einen festen, vereinbarten Zinssatz. Ziel unserer Vermögensverwalter ist es, einen höheren Zinssatz zu erwirtschaften. Die Differenz zwischen dem erzielten Renditezins und dem vereinbarten Zins, der an Sie weitergegeben wird, ist das entsprechende Honorar. Erzielt der Vermögensverwalter weniger als mit Ihnen vereinbart, muss die Gruppe draufzahlen, um die Vereinbarung zu erfüllen.

Sie haben somit auch keine Arbeit, aber auch keinen Einfluss auf die Vermögensanlage. Sie haben einen hohen Zinsgewinn, der deutlich über dem Marktdurchschnitt liegt und bekommen diesen regelmäßig ausgezahlt.

Anhand dieser Methode können Sie indirekt von Investments profitieren, die für sie sonst überhaupt nicht zugänglich sind, zum Beispiel der Erwerb von Versicherungskundenbeständen. Hierbei kauft unsere Vermögensverwaltung einen Kundenbestand oder auch die ganze Firma eines Versicherungsmaklers, der bald oder in absehbarer Zeit in Rente gehen möchte. Erwirtschaftet sein Kundenbestand eine Jahrescourtage in Höhe von beispielsweise 10.000 € und der Bestand ist digitalisiert und gepflegt, kann der ausscheidende Makler das 2- bis 3-Fache seiner Jahrescourtage verlangen. Für 30.000 € kauft unsere Vermögensverwaltung den Kundenbestand und hat diese Investition nach 3 Jahren amortisiert. Die Versicherungskunden werden natürlich von der Wertebotschafter Gruppe und ihren Partnern professionell nach unserer Philosophie betreut und verwaltet. Der Bestand wird weiter digitalisiert und entsprechend aufgewertet.

Wie starten?

Am besten melden Sie sich einfach und sprechen uns an. In einem ersten Informationsgespräch finden unsere Berater mit Ihnen gemeinsam heraus, welche Herangehensweise für Sie die geeignetste ist. Jeder Weg beginnt mit dem ersten Schritt. Die Berater der Wertebotschafter Gruppe nehmen Sie bei jedem Schritt an die Hand und gehen gemeinsam den Weg – wohin er führt, bestimmen Sie.

Akademie

Die Berater der Wertebotschafter Gruppe geben alles, damit Sie genau wissen, welche Produkte Sie haben, brauchen und wie sie funktionieren. Natürlich haben die Berater aber nicht den Anspruch, dass Sie sich als Kunde alles merken und nach der Beratung ein voll ausgebildeter Profi sind. Sie dürfen natürlich vergessen und fragen, wenn etwas unklar ist. Was der Gruppe und den angeschlossenen Partnern und Beratern von Beginn an wichtig war, ist, dass Sie immer eine Chance haben, einfach und unkompliziert nachzuschauen und sich das in der Vergangenheit Besprochene ohne großen Aufwand wieder ins Gedächtnis rufen zu können.

Hierzu haben wir unsere Online-Akademie exklusiv für unsere Kunden eingerichtet. Hier finden Sie zu allen Themen, mit denen sich die Wertebotschafter Gruppe beschäftigt, zig Informationsvideos, Audiodateien, Übersichtspläne und Checklisten. Regelmäßig kommen neue Informationen hinzu.

Hier finden für unsere Kunden regelmäßige juristische Sprechstunden, Informationsveranstaltungen und der monatliche Investorclub statt. Von allen Live-Online-Veranstaltungen werden Aufzeichnungen für die Mitglieder der Akademie zur Verfügung gestellt. Der Inhalt der Akademie wird stetig erweitert und verbessert.

Versicherungsgesellschaften kommen zu Wort, besondere Produkte werden vorgestellt und auch mal kritische Fragen gestellt und beantwortet.

Speziell für unsere finanzinteressierten Kunden bietet die Akademie Material, um ein Jahr lang an ihren persönlichen Finanzen zu arbeiten, die Ausgaben und Einnahmen zu optimieren und ihr

Finanzwissen aufzupolieren. Mit über 52 Video- und Audiodateien und vielen Planungs-PDF-Dokumenten können Sie so lernen, wie Geld nie zum Sorgenthema bei Ihnen wird.

Die Kernthemen des Erfolgsseminars „Gute Noten – vom Leben keine Ahnung“ sind als Videokurs inklusive Arbeitsbuch verfügbar.

Selbstverständlich ist die Akademie nicht nur online präsent. Regelmäßig veranstalten wir in den Büros unserer Partnerunternehmen Finanzseminare und Cash-Flow-Abende. Jede Woche, immer am Dienstag Abend, veranstalten wir Live über verschiedene Themenblöcke verteilt unser Erfolgsseminar.

Hier erfahren die Teilnehmer zu den grundlegenden Themen alles, was es braucht, um mit Geld besser umgehen zu können. Damit am Ende des Geldes noch Monat übrig ist, nicht umgekehrt. Die Teilnehmer haben die Möglichkeit, direkte Fragen beantwortet zu bekommen und sich mit den anderen Teilnehmern und den Beratern auszutauschen.

Bei einem Cashflow-Abend wird das Spiel „Cashflow, Raus aus dem Hamsterrad“, von Robert T. Kyiosaki, moderiert gespielt. In ein bis zwei Runden lernen die teilnehmenden Spieler, schnelle finanzintelligente Entscheidungen zu treffen, welche Deals sich als gut oder schlecht erweisen und wann der beste Zeitpunkt zum Wertpapierhandel gekommen ist.

Ergänzend zu den Onlinebereichen der Akademie und einer zusammen mit unseren Beratern ausgearbeiteten Finanzstrategie entwickeln die Teilnehmer Spaß an Geldgeschäften. Durch die Beschäftigung mit dem Thema, wird dies somit zu einem positiv besetzten Teil ihres Lebens.

Einkommensstrom Delta

Wie zu Beginn des Ratgebers bereits erwähnt, gibt es spätestens im Rentenalter für die Meisten eine böse Überraschung. Über 50% ihres Einkommens fallen weg. Wohl dem, der eine durchdachte Finanzplanung hat und ein kleines Vermögen bis zu diesem Zeitpunkt aufgebaut hat. Aber auch selbst für Menschen, die es geschafft haben, eine „Hohe Kante“ zu erwirtschaften, ist das Problem oftmals nicht gänzlich gelöst. Wird im Rentenalter vom Vermögen gelebt, ist es möglicherweise irgendwann aufgebraucht. Und dann?

Unserer Philosophie und Einschätzung der rentenpolitischen Lage nach wird die Generation, die derzeit noch 30-40 Jahre Arbeitsleben vor sich hat, niemals so in Rente gehen können, wie wir es von unseren Eltern oder Großeltern noch kennen. Gar nichts mehr tun, wird keine Option mehr sein. Wir müssen versuchen, das Arbeitsleben zu nutzen, um weitere Einkommensströme zu erschließen und aufzubauen. Dies können Immobilieninvestitionen, nebenberufliche selbstständige Tätigkeiten, Untervermietung von angemieteten Wohnungen, Empfehlungsgeschäfte, Patent- oder Rechteinnahmen, Zinsen durch gewährte Darlehen und vieles weitere mehr sein. Unsere Berater haben gute Ideen und unsere Akademie liefert regelmäßige Impulse für neue Geschäftsideen und Möglichkeiten, weitere Einkommensströme zu entdecken.

Wer über den Tellerrand schaut, entdeckt nicht nur neue Horizonte und erweitert seinen bisherigen. Er entdeckt auch neue Chancen, Ideen und Möglichkeiten.

Eine ganz simple, leicht zu erlernende und wenig zeitraubende Nebentätigkeit ist zum Beispiel das Empfehlungssystem unserer Unternehmensgruppe. Unsere Tippgeber vermitteln uns neue Interessenten, stattdessen sie mit ersten Informationen aus oder bereiten Daten von bestehenden Kundenbeziehungen auf. Nach einer Anlaufzeit von etwa 6 Monaten ist der Tippgeber in der Lage, mit einem Zeitaufwand von 5 Stunden im Monat gut 500 € nebenberufliches Einkommen zu erwirtschaften. Ideal, um seine Versicherungsbeiträge zu refinanzieren, die Urlaubskasse aufzubessern oder, noch besser, um schneller Vermögen aufzubauen.

Lernen und Wachsen

Jedes Lebewesen, egal ob aus der Tier- oder Pflanzenwelt, stirbt, wenn es nicht wächst und sich entwickelt. Leider vergessen wir Menschen das oftmals nach der Berufsausbildung bis auf kurzfristige Ausnahmen. Gerade in Bereichen, in denen wir nicht sattelfest sitzen – wie im Bereich Finanzen und Vermögensaufbau – gibt es so viele tolle, spannende Dinge zu erleben und zu erlernen, dass es eine wahre Freude ist. Sich dies aber beschwerlich zusammen zu suchen, zu recherchieren und zu bewerten, nimmt viel Zeit in Anspruch. Diese Zeit nehmen wir unseren Kunden und Mitgliedern der Akademie ab, indem wir neue Inhalte entsprechend aufbereiten und zur Verfügung stellen. Schon Dale Carnegie sagte einst, lieber einen Tag über Geld nachdenken als einen ganzen Monat dafür zu arbeiten, sei eine schlaue Herangehensweise.

Mit der Akademie möchten wir unseren Kunden die Möglichkeit geben, sich schnell und effizient „auf-zuschauen“ und sich auch innerhalb einer geschützten Community auszutauschen. Regelmäßig reinschauen, lohnt sich. Haben Sie Ideen für die Akademie oder vermissen Sie etwas? Dann lassen Sie es uns gerne wissen!

Was Sie als Gewerbekunde noch für bombastische Vorteile von der Akademie haben, erfahren Sie im Kapitel „Unternehmensberatung“.

Immobilien

Der Immobilienboom während der Jahre 2008 und 2020 ist leider vorbei. Vorbei sind die Zeiten, in denen man fast Geld geschenkt bekommen hat, um in Immobilien zu investieren. Dennoch sind Immobilien nach wie vor ein genialer Weg, Vermögen aufzubauen. Die größten Vermögen, die seit mehreren Generationen innerhalb von Familien weitergeben werden, sind unter anderem durch Immobilien entstanden. Derzeit (2024) sehen viele Kunden nicht die Möglichkeit, in Immobilien zu investieren – unsere Berater zeigen zusammen mit Immobilienprofis den Weg, wie das machbar ist.

Eigennutz oder Kapitalanlage

Ist die eigengenutzte Immobilie nach wie vor die beste Altersvorsorge? Die Praxis zeigt, dass viele Immobilien, gerade die, die in den letzten 15 Jahren erworben wurden, möglicherweise niemals ganz abbezahlt werden (das müssen sie ja auch nicht, ist aber oftmals in den Köpfen der Kunden verankert). Die selbstgenutzte Immobilie, in der man lebt, ist im Rentenalter abbezahlt und somit mietfrei – das ist die gängige Aussage.

Es klappt einfach oftmals nicht. Oft steht kurz vor dem Rentenalter noch eine große Sanierung an. Dach oder Heizung müssen neu, die Fassade hübsch gemacht werden, der Keller wurde undicht oder was auch immer: Eine Immobilie macht immer Arbeit und verursacht immer Kosten. Immer. Auch im Rentenalter. Durch die erforderlichen Maßnahmen kurz vor der Rente wird daher die Finanzierung nochmal aufgestockt. Der Plan geht nicht auf.

Es ist viel schlauer, sein Eigenkapital in vermietete Immobilien zu investieren und einen weiteren Einkommensstrom zu erzeugen in Form von Mieteinnahmen. Hier hat man zwar die gleichen Problematiken wie gerade beschrieben, aber hier ist das Mindset, dass die Immobilie irgendwann abbezahlt werden muss, nicht ganz so festgesetzt. Man muss ja auch was für die Steuer haben – Zinsen sind schließlich absetzfähig.

Welches Modell der Immobilieninvestition für den Kunden das optimale ist, darüber informieren unsere Berater ausführlich, stellen Finanzierungsmodelle und Tilgungspläne vor und vermitteln sogar innerhalb unserer Kundschaft Objekte.

Verwaltung und Vertrieb

Für Kunden, die bereits Immobilien besitzen, bieten wir eine hauseigene Immobilienverwaltung. Unabhängig davon, ob es sich um eine Wohnungseigentümergeinschaft oder einen Einzeleigentümer handelt. Hier helfen wir auf Wunsch gerne bei der kaufmännischen Verwaltung, erstellen Nebenkostenabrechnungen, verwalten WEG-Konten, führen Eigentümersammlungen durch, erstellen Wirtschaftspläne, führen Rentabilitätsberechnungen durch und organisieren Reparatur-, Schadensbeseitigungs- und Sanierungsmaßnahmen. Über Dienstleistungspartner oder auch eigene Mitarbeiter stellen wir Handwerker, Hausmeister, Grünpfleger, Architekten, Brandschutzingenieure, Notare und Finanzierungsmakler zur Verfügung.

Exklusiv für unsere Kunden übernehmen wir auch auf Wunsch die Vermarktung der Immobilie und stellen die Objekte zunächst den Kunden innerhalb der Unternehmensgruppe vor, die Immobilien kaufen möchten. Erst dann kommen die Objekte auf den öffentlichen Markt. Gleiches machen wir auch mit Neuvermietungen von einzelnen Wohnungen oder sind bei der Suche nach neuen Wohnungen zur Miete behilflich.

Netzwerke und Beziehungen schaden nur dem, der keine hat. Wir haben beides – und unsere Kunden entsprechend auch.

Finanzierungen

Bei Finanzierungen gilt das Gleiche wie bei Versicherungs-verträgen: Sie können sehr gut optimiert werden. Nicht nur Immobilienfinanzierungen, sondern auch verschiedene Konsumkredite lassen sich besser mit einem großen Kredit bündeln handhaben. KFZ-Kredite, Modernisierungskredite oder Unternehmensfinanzierungen werden unabhängig voneinander recherchiert und aufbereitet. Fördermittel-beratungen finden mit zertifizierten Partnern statt, um das beste Angebot für unsere Kunden zu erstellen. Anschluss-finanzierungen und die möglicherweise damit verbundene Neukonzeption der Finanzierung zählt ebenfalls zu den Dienstleistungen, die unsere Berater unseren Kunden anbieten können.

Gerne bringen wir auch Menschen zusammen: Kunden, die Geld anlegen möchten, und Kunden, die Geld benötigen. So entstehen Co-Investoren-Gemeinschaften oder richtige Unternehmensbeteiligungen. Aber auch für kleine Deals stellen wir das Netzwerk zur Verfügung, bereiten die entsprechenden Informationen und Unterlagen vor und begleiten beide Seiten bei der Erfüllung der vertraglich zugesicherten Pflichten.

Investieren ohne Eigentum

Trotz der aktuellen Lage ist es möglich, gute Deals zu erhalten. Spannend für Kunden, die sich nicht dem Eigentum verpflichten wollen, sind Modelle, in denen man investieren kann, ohne Eigentümer zu werden. Eine derzeit gängige Methode ist das Anmieten von Wohnungen und die Umwandlung in Wohnungsgemeinschaften mit der entsprechenden Verwaltung und Betreuung der WG. Auch gern genutzt wird die Umwandlung von Dauermiet-wohnungen zu Kurzzeitvermietungswohnungen, also zur Ferienvermietung. Solche Prozesse und Konzeptionen erstellen wir gemeinsam mit den Kunden und bieten entsprechende Schulungsmöglichkeiten, wie man mit diesen Themen einen weiteren Einkommensstrom erzeugen kann.

Das Thema Immobilien ist ein sehr weites Feld und darüber könnten wir weitere Bücher schreiben. Für einen groben Überblick über die Möglichkeiten, die Sie mit der Zusammenarbeit mit der Wertebotschafter Gruppe haben, hoffen wir, waren diese kurzen Informationen nützlich.

Unternehmensberatung

Jeder Spitzensportler hat einen oder sogar mehrere Coaches, die ihm zur Seite stehen und seine Schwächen ausgleichen. Doch was hat der kleine oder mittelständische Unternehmer? Der selbstständige Einzelkämpfer? Wenn er will, Wochenendseminare bei Vertriebsgurus mit anschließenden Follow-Up-Seminaren, die einen in die Armut treiben. Große Konzerne engagieren KPMG, McKinsey, Roland Berger, doch der einfache Gewerbetreibende, Ladenbesitzer, Freiberufler oder Dienstleister hat niemanden. Niemanden, der auf lange Sicht, die auch notwendig ist, bezahlbar ist.

Strategische und finanzielle Beratung

Externe, regelmäßige strategische Beratung und Hilfeleistung bei Finanzentscheidungen sind essentiell wichtig, um aus der Hubschrauberperspektive sein Unternehmen von Zeit zu Zeit zu betrachten und AM Unternehmen zu Arbeiten und nicht nur IM Unternehmen. Die Berater der Wertebotschafter Gruppe sind erfahrene Leute, die ein ähnliches Umfeld haben wie unsere Kunden und teilweise seit über 35 Jahren selbstständig sind. Ihre Erfahrung zusammen mit frischen Impulsen von weiteren Referenten geben wir an unsere gewerblichen Kunden in Form von monatlich stattfindenden 1:1-Beratungen weiter. Hier wird sich ausgetauscht, bewusst für ein bis zwei Stunden aus dem Alltag herausgenommen und es werden strategische Themen besprochen. Extrem wertvoll für Kunden, die dies seit der Gründung machen. Sie haben eine enorme Wachstumskurve hingelegt und haben so manche unternehmerische Schwierigkeit umschiffen, weil ihr Berater sie davor gewarnt hat. Wirtschaftsberatung muss für jedermann möglich sein. Unternehmerische Beratung gehört für uns dazu. Von Selbstständigen für Selbstständige.

Mitarbeiterbenefits: Betriebliche Finanzintelligenz

Für Betriebe mit Angestellten stellt ich seit einiger Zeit die Frage, welche Benefits Mitarbeitern geboten werden müssen, um sie möglichst lange im Unternehmen zu halten. Eine Sammlung von Benefits ist unsere Konzeption der betrieblichen Finanzintelligenz.

Dies sind Methoden, entwickelt und zusammengetragen vom Gründer der Wertebotschafter Gruppe, die Unternehmen in ihre Strukturen implementieren können, um ein finanzintelligentes Unternehmen zu erschaffen. Finanzintelligente Unternehmen helfen ihren Mitarbeitern aktiv, mit ihrem Gehalt auszukommen, dieses nicht sinnlos zu verprassen, aus Schuldenfallen herauszukommen, eine exzellente Betriebsrente zu erhalten und sorgen dafür, dass Geld nie zum Sorgtthema wird. Wenn ein Mitarbeiter Finanzsorgen hat, ist er nicht zu 100% bei der Sache. Dass sich Mitarbeiter dem Arbeitgeber öffnen und hier gemeinsame Lösungen erarbeitet werden, gelingt nur finanzintelligenten Firmen. In unseren Tagesworkshops zeigen wir den Unternehmen, wie sie das schaffen können.

Notfallplanung

Was für die Privatperson gilt, gilt auch für Firmen. Jedes Unternehmen sollte eine Notfallplanung für den Ernstfall vorbereitet haben, so die Industrie- und Handelskammer. Ist jedoch leider bei den wenigsten Unternehmen der Fall. Wer zahlt die Gehälter, wenn der Chef unerwartet nicht da ist? Wer vertritt die entsprechenden Schlüsselpersonen im Unternehmen? Wer trifft wann welche Entscheidungen? Je kleiner ein Unternehmen ist, desto dringender ist es, einen Notfallplan zu haben. Erst recht als One-Man-Show. Haben Sie keinen Plan, sind Sie im Notfall weg vom Fenster.

Mit Hilfe unserer Berater ermitteln unsere Kunden alle erdenklichen Notfallslagen und erarbeiten eine Lösung inkl. eines betrieblichen Notfallhandbuches, so dass im Fall der Fälle nur nachgeschlagen werden muss, was wann wie wo von wem zu tun ist.

Investor Relations

Manche Unternehmer wissen gar nicht, wo sie Investoren für Ihre Wachstumspläne finden. Hier verbinden die Berater der Wertebotschafter Gruppe diese Unternehmer mit den Kunden der Finanzplanung, die Geld anlegen möchten, um zum Beispiel festverzinsliche Wertpapiere in Form von Unternehmerdarlehen zu entwickeln. Die Anlegerkunden können sicher sein, dass die Berater die Unternehmenskunden während der Investitionszeit begleiten und nicht allein lassen, bis alle Pläne erfolgreich umgesetzt wurden und die Investition zurückgezahlt wird – und in der Zwischenzeit gibt es schöne Zinsgewinne.

Netzwerk und Austausch

Beziehungen schaden nur dem, der keine hat. Unter diesem Motto versuchen die Berater an den Stellen, wo es passt, Kunden miteinander zu verbinden und zu vernetzen. Gleichzeitig sind wir Mitglied der Netzwerkorganisation BVMID - Bundesvereinigung Mittelstand in Deutschland, fördern die Kontaktkultur und pflegen bundesweite Beziehungen zu interessanten Unternehmern, freien Beratern und **herausragenden Experten** zur eigenen Weiterbildung.

Lasst uns die **Revolution** beginnen!

Nachdem Sie nun unsere Beratungs- und Heran-gehensweise sowie die Möglichkeiten kennengelernt haben, die Sie von unseren Partnerunternehmen und unseren Beratern erwarten können, möchten wir Ihnen gerne unser WARUM und den Wunsch zur Revolution erklären.

Hierzu ist es notwendig, ein kleines bisschen auf den Werdegang unseres Gründers der Wertebotschafter Gruppe zu schauen. Stefan Vahldieck begann mit 19 Jahren seine Berufsausbildung zum Versicherungskaufmann bei einer großen Versicherungsgesellschaft. Er ist Versicherungs-kaufmann in dritter Generation, sein Großvater eröffnete die erste Beratungsstelle des gleichen Versicherers und sein Vater führte zu dem Zeitpunkt eine der erfolgreichsten Generalagenturen des Konzerns. Nach der Ausbildung ist er direkt in die väterliche Agentur als Außendienstler eingestiegen um dann 2009, nach dem plötzlichen Tod seines Vaters, als jüngster Generalagent innerhalb der Versicherungsgesellschaft, dessen Nachfolge anzutreten.

Sein Vater Wolfgang hat ihm einen Plan hinterlassen, in dem er seiner Familie erklärte, was, wann, wie und von wem nach seinem Tod erledigt werden musste. Ebenso hat er bestens für seine Familie vorgesorgt, so dass keine finanziellen Sorgen im Raum standen. Er hat das umgesetzt, was er seinen Kunden selbst empfohlen hat.

Nach der Übernahme und Festigung der Position entwickelte Stefan die Idee, diesen Ablaufplan, in veränderter Form, seinen Kunden zur Verfügung zu stellen und entwickelte daraufhin 2012 seinen ersten, eigenen Notfallordner, den er seinen Kunden zur Verfügung stellte und ihnen half, diese Ordner mit Leben zu füllen und den Notfallplan zu erstellen.

Im Jahr 2015 führte er ein Beratungsgespräch, welches ihm vor Augen führte, wie schlecht es um das Finanzwissen seiner eigenen und der darauffolgenden Generation bestellt ist. Gleichzeitig sorgte ein Mädchen auf X, früher Twitter, für Aufsehen, in dem sie postete, dass sie keine Ahnung von Geld, Versicherungen und Mietverträgen **habe**, dafür aber ein Gedicht in vier Sprachen analysieren **könne**. Die darauffolgende und leider schnell wieder abflachende gesellschaftliche Diskussion über die Finanzbildung der Deutschen sorgte dafür, dass Stefan das Seminkonzept, welches wir heute in der Akademie immer noch durchführen, entwickelte.

Leider gefielen dem Versicherungsunternehmen, dem er angeschlossen war, diese Tätigkeiten nicht. Denn aus den Projekten Notfall- und Finanzplanung entwickelten sich Publikationen, Vortragsreihen und Veranstaltungsformate mit dem Ziel, Informationen zu verbreiten. Jedoch nicht, um Versicherungsabschlüsse zu generieren. Im Laufe der Zeit wurde aus diesem Missfallen eine regelrechte Abneigung und schließlich sogar Streit, bis man Stefan nahelegte, das Versicherungsunternehmen nach über 50 Jahren Generalagentur Vahldieck in Bochum zu verlassen. Über den Tellerrand schauen war also nicht gewollt.

Dabei wollen wir es mit dem Biographischen belassen. Wichtig ist es aber zu verstehen, wieso der Gründer der Wertebotschafter Gruppe sich mit den Themen Finanz- und Notfallplanung neben dem Versicherungsgeschäft beschäftigt: Um Kunden einen echten Mehrwert zu bieten und sowohl vor als auch nach dem sogenannten Versicherungsfall wirklich helfen zu können. Versicherungen stellen nur die finanzielle Lösung eines Problems dar. Die emotionale Lösung bleibt auf der Strecke.

Was nützt Ihnen eine Risikolebensversicherung, wenn Sie gar nicht wissen, was zu tun ist?

Was nützt Ihnen ein Rentensparplan, wenn Sie gar nicht wissen, warum und wieso Sie den gemacht haben und wie Ihr Rentendasein aussehen wird?

Das Schlimme daran ist: Den Versicherungsgesellschaften und auch dem gesellschaftlichen „System“ (Politik, Lobby etc.), wie wir es gerne nennen, sind die Themen völlig egal.

Für Versicherungsgesellschaften zählt nur eins: Umsatz schreiben mit Neuabschlüssen. Neukunden werden mit Rabattaktionen geködert, Bestandskunden kriegen nur auf Nachfragen bessere Konditionen. Können Sie den Fragenbogen der Berufsunfähigkeitsrente nicht vernünftig

ausfüllen, haben Sie Pech und die Versicherung lehnt Ihren Antrag ab. Haben Sie im Schadenfall Ihre Schaden-minderungspflicht vernachlässigt, haben Sie Pech.

Versicherungskonzerne wollen keine aufgeklärten und vorbereiteten Kunden. Alle Kunden unterschreiben mit dem Beratungsprotokoll, dass sie genau das haben möchten, was im Vorfeld beantragt worden ist. Und was soll das sein? Haben Sie keine Elementarschadenversicherung und Sie fragen mal nach, warum das so ist, nachdem Sie den Keller voll **Wasser** haben, wird Ihnen ein Dokument gezeigt, in dem Sie bestätigen, dass sie das nicht wollten. Haben wir wirklich drüber gesprochen? Oder hat Ihnen die Entscheidung jemand abgenommen?

Seit Naina, so hieß das Mädchen auf Twitter, für Furore sorgte, ist genau wieviel passiert? Ja richtig, nichts. Keine Finanzbildung in den Schulen. Straßenschlauheit und elterliches Vorleben sind die Devise. Und wir haben Sorgen um das Benehmen und das Verantwortungsbewusstsein der neuen Generation?

Seit den 90er Jahren macht uns die Rentenversicherung sorgen. Der Generationenvertrag, den Otto von Bismarck 1883 entworfen hat, geht nicht mehr auf. Immer weniger Arbeitnehmer kommen auf einen Rentner. Und was wird dagegen getan? Genau, auch nichts!

Was wir wieder brauchen, sind mündige, entscheidungs-bewusste und vorbereitete Kunden, die sich auf das Wort eines Systems oder einer Versicherungsgesellschaft nicht blind verlassen und einen verlässlichen Partner als Berater an ihrer Seite haben, der bereit ist, für seine Kunden durchs Feuer zu gehen, um Leistungsversprechen einzuhalten.

Unser Ziel ist es, dass unsere Berater ein hohes Maß an Verantwortung ihren Kunden gegenüber einnehmen. Dass Kunden, die bei einem Partner das Logo der Werte-botschafter Gruppe sehen, sicher sein können, hier vernünftig aufgehoben zu sein. Dass sie ansprechende, gute und wertvolle Informationen bekommen, um selbstständig entscheiden zu können, was richtig und was gut ist.

Dazu müssen wir alte Wege verlassen. Dazu müssen wir auch unsere Kunden animieren, anderen Menschen von uns und unseren Dienstleistungen zu erzählen. Wir brauchen ein bundesweites Partnernetzwerk, damit wirklich jeder die Chance hat, unabhängige Beratung zu erleben. Wir brauchen keinen neuen Strukturvertrieb, der durchs Land zieht und provisionsgetriebenen Kunden abzockt. Wir brauchen Berater, die auch in 20 Jahren hinter der Entscheidung für ein spezielles Produkt, welches sie dem Kunden empfohlen haben, stehen können.

Um das zu gewährleisten, ist eine neue Herangehensweise an die Kundenberatung und auch das Kundenverständnis für den Berater notwendig. Der Berater muss von seiner Tätigkeit leben können. Wenn er nicht provisionsgetrieben sein soll, funktioniert das nur durch eine entsprechende Entlohnung, an der sich der Kunde auch beteiligen muss – in Form unserer Servicekonzepte und Wertschutzpläne.

Unsere Servicekonzepte haben Sie schon kennengelernt. Wertschutzpläne sind vorgefilterte Produktbausteine, die für spezielle Zielgruppen entwickelt worden sind und mit Rahmenverträgen extrem günstigen Versicherungsschutz mit nützlichen Tools und weiteren Leistungsbausteinen verbinden. Gerne informieren Sie unsere Berater zu unseren Werteschutzbriefen.

Die Methode, dass der Endkunde oder Verbraucher seinen Berater direkt bezahlt, ist in Deutschland sehr neu. In vielen Ländern wird das seit Jahren praktiziert. Warum soll man denn nun den Berater auch bezahlen?

Zunächst einmal, müssen Sie gar nichts. Alle Konzepte innerhalb der Wertebotschafter Gruppe können einzeln oder auch im Ganzen verwendet werden – oder auch gar nicht und Sie bleiben oder werden „nur“ Versicherungskunde. Das geht. Aber, sie haben dann eben keine echte Vorbereitung genossen. Wenn Ihnen das zusagt und Sie das Risiko alleine tragen wollen, ist das Ihr gutes Recht. Wir empfehlen aber dringend, zumindest das Erstinformationsgespräch zu führen, damit Sie kennenlernen, was auf Sie zukommt und Sie dann in Ruhe entscheiden können.

Ist also ein Berater nicht abhängig davon, dass Sie am Ende des Gesprächs ein Produkt abschließen, haben Sie viel mehr Unabhängigkeit, Individualberatung und vor allem echte Empfehlungen. Sie bezahlen unsere Berater über die Servicevereinbarungen (Finanzplanung, Notfallplanung, Unternehmensberatung) im Prinzip stundenweise. Aber nicht wie einen Handwerker auf einmal, nachdem er da war. Wir kalkulieren den Gesamtstundenaufwand des Beraters für 5 Jahre für Ihre Beratung und teilen diese Summe durch 60 (Monate). Wir ermitteln somit ein monatliches Service-honorar. Der Berater wird zu Beginn der 5 Jahre viel intensiver mit Ihnen zusammenarbeiten, so dass er stundenmäßig ins Minus gerät, dies aber durch die Folgezeit, in der nur noch einmal im Jahr eine Beratung notwendig ist, wieder aufholt.

Dadurch ist es möglich, dass Sie als Kunden einen entspannten, monatlich kalkulierbaren Aufwand haben – genau wie nach dem Prinzip von Sachversicherungen. Und wenn Sie nun durch die Hilfe Ihres Beraters auch noch die Möglichkeit haben, mit einer durchdachten Strategie und einem tollen System Ihre Honorar- und Versicherungskosten wieder zu refinanzieren, haben Sie im Endeffekt doch wieder gar nichts bezahlt.

Wie das geht? Wie diese Struktur aussieht? Nun, **das ist genau das Revolutionäre**. Als aufmerksamer Leser ist Ihnen nicht entgangen, dass unsere Gruppe regelmäßig Versicherungskunden-Bestände kauft. Sie können mithelfen, diese für unsere Gruppe neuen Kunden, die aber in Wirklichkeit gar keine Neukunden sind, denn sie haben ja eine Beziehung zu einem Versicherungsmakler, den es noch gibt oder der kurz vor der Rente steht oder kurz vorher in Rente gegangen ist, über unsere Konzepte zu informieren.

Dabei übernehmen Sie natürlich nicht den Beratungspart. Das machen unsere Berater. Sie sorgen im Prinzip für die Kontaktaufnahme, die ersten Informationen und die Vorbereitung des Termins und werden dafür bezahlt. Natürlich bekommen Sie ganz genau beigebracht, wie man so etwas macht und wie das Ganze erfolgreich wird.

Mit unserem System haben Sie die Möglichkeit, binnen eines Jahres im Schnitt 500 € in Form eines Minijobs zu bekommen und darüber hinaus spannende Boni wie ein Jobbike oder einen Zuschuss zur KFZ-Finanzierung zu bekommen. Ein iPad als Arbeits-mittel ist auch möglich, welches Sie natürlich auch privat nutzen können. Bei einem Zeitaufwand von 3-4 Stunden pro Woche ist das sehr lukrativ und effizient.

Wer hat im Schnitt mehr als 500 € Versicherungskosten im Monat? Dann würden vielleicht sogar 300 € reichen, um die Kosten zu decken und weitere 200 € können in die Urlaubskasse oder den Vermögensaufbau gehen.

Einmal im Monat veranstalten wir ein Infowebinar, in dem die Methodik und der Einstieg in dieses spannende Geschäftsmodell erklärt werden, Sie können Fragen stellen, einen Blick auf unsere Arbeit werfen und uns auch besser kennenlernen. **Die Termine finden Sie hier.**

Das Tippgebersystem bietet noch mehr Varianten, Möglichkeiten, Chancen und Wachstumshebel für Sie. Doch dazu haben wir das Buch nicht verfasst. Sprechen Sie gerne mit unseren Beratern, die Ihnen gerne alles Weitere näher bringen und erklären. Wichtig an dieser Stelle ist, dass Sie wissen, dass es diese Option der Zusammenarbeit gibt und diese Sie finanziell weiter bringt. Wichtig ist auch, unterscheiden zu können, ob es sich um eine echte Servicehonorarvereinbarung handelt. Es gibt leider schon Anbieter auf dem Markt, die viele Benefits für Ihre Kunden aufs Papier bringen, diese aber nicht halten können.

Bei den Beratern der Wertebotschaftergruppe zahlen Sie, wie schon beschrieben, den Zeitaufwand. Mehr nicht. Den Rest gibt es gratis dazu.

Zusammenfassung

Neues Denken, neue Herangehensweisen, neue Methoden, neue Ideen, neues Kundenverständnis. Und ständig kommen neue Ideen dazu. Unser Konzept ist ständig im Wandel, unterliegt Verbesserungen und Optimierungen. Je mehr Berater dazu kommen, desto mehr Expertise sammelt sich innerhalb der Gruppe. Daher werden wir auch keine Großauflagen dieses Büchleins produzieren, sondern immer nur kleine Chargen. Der Inhalt wird sich schnell anpassen müssen und wir wetten mit Ihnen, dass Sie bald von Ihrem Berater die nächsten Versionen überreicht bekommen. Reinschauen lohnt sich.

Die QR-Codes, Links und Verweise werden ständig aktualisiert und es kommen auch immer regelmäßig neue Inhalte dazu.

Uns war es wichtig, Ihnen als Interessenten oder Kunden einmal in Ruhe vollumfassend alle Dienstleistungen kurz und bündig vorzustellen. Weitere Informationen finden Sie auf den entsprechenden Webseiten oder natürlich bei Ihrem Berater.

Somit können Sie entscheiden, welche Dienstleistungen für Sie interessant und nützlich sein können. Damit sind wir schon auf dem Weg der Revolution, den Kunden selbst entscheiden zu lassen. Wahnsinn. Wir freuen uns darauf, was kommt und noch mehr, wenn Sie Teil unserer Geschichte werden und wir Teil Ihrer.

Wir wünschen Ihnen viel Freude und Erfolg auf Ihrem Weg gemeinsam mit uns. Wir begleiten Sie sehr gerne auf Ihrem Weg durch den Versicherungsdschungel, dem Finanzgebirge, den Notfallschluchten und den Unternehmer-meeren. Und vielleicht ja auch auf dem Weg, selbst Wertebotschafter zu werden.