FÜR SELBSTSTÄNDIGE VERSICHERUNGSMAKLER

DER 5-GESPRÄCHE-TEST.

DREI BAUSTEINE FÜR BESSERE BERATUNGSGESPRÄCHE.

Zum Testen ab morgen: für mehr zweite Termine, mehr Empfehlungen und weniger Absprünge zwischen den Gesprächen.

1 **ZWEI TERMINE, EINE WOCHE**
Warum Kunden zwischen den Gesprächen abspringen und wie du es verhinderst

2 **DER EMPFEHLUNGSFUNNEL**
Empfehlungen, ohne nach Namen und Telefonnummern zu fragen

3 **DAS 5-MINUTEN-VIDEO**
Dein Kunde überzeugt sein Umfeld mit deinen Worten statt mit Halbwissen

DAZU: DEIN RECHENBLATT · EINE FALLSTUDIE MIT ZAHLEN · WAS 429 BERATER GEANTWORTET HABEN

EIN BRIEF VON ONUR YILDIZ

IN JEDER BERATUNG SASS MIR MEINE MUTTER GEGENÜBER.



Ich war 15, als meine Mutter durch eine falsche Beratung sehr viel Geld verloren hat. Es hat uns unsere Existenz gekostet.

Seitdem habe ich über 5.000 Beratungen geführt. Ende 2020 habe ich angefangen, finanzielle Weiterbildung fest in jede Beratung einzubauen. Zwei Jahre später haben meine Kunden für mein Konzept bezahlt, unabhängig davon, ob sie etwas abschließen.

Bevor ich dieses Heft geschrieben habe, haben wir 429 Berater und 1.063 Kunden befragt. **Du bekommst hier drei Bausteine, die du morgen testen kannst, die Zahlen aus der Befragung und ein Rechenblatt für deinen Bestand.** Wie das ganze System funktioniert, zeige ich dir im Gespräch.

Onur Yildiz
Gründer, Richtungswechsel Consulting

DREI BAUSTEINE · KOSTENLOS, AB MORGEN

GLAUB UNS NICHTS. TESTE ES IN DEINEN NÄCHSTEN FÜNF GESPRÄCHEN.

1 ZWEI TERMINE, EINE WOCHE

FALSCH Den zweiten Termin machen wir aus, wenn der erste gut lief.

RICHTIG **Beide Termine stehen, bevor der erste beginnt.**

Viele legen den zweiten Termin zu weit in die Zukunft. Dazwischen redet das Umfeld mit, und der Kunde springt ab. Leg beide Termine schon bei der Terminierung fest: mindestens drei Tage Abstand, höchstens eine Woche.

DEIN SATZ

„Wie bist du in den nächsten zehn Tagen zweimal verfügbar?“

Video: Code scannen

2 DER EMPFEHLUNGSFUNNEL

FALSCH Am Ende frage ich nach Namen und Telefonnummern.

RICHTIG **Mein Kunde verschickt einen Link, und sein Umfeld meldet sich selbst.**

Der Funnel zeigt den Freunden deines Kunden eine Rechnung, die jeder versteht. Bitte deinen Kunden, den Link bis Freitag zu verschicken, unabhängig davon, ob er selbst abschließt.

DEIN SATZ

„Wer aus deinem Umfeld hat diese Information verdient?“

Video: Code scannen

Die Videos öffnen sich bei Loom. Im Video zu Baustein 2 siehst du den Funnel in Perspective, einem Werkzeug, das du frei nutzen kannst.

3 DAS 5-MINUTEN-VIDEO NACH DEM ERSTGESPRÄCH

FALSCH Mein Kunde erklärt seinem Umfeld, was wir besprochen haben.

RICHTIG **Sein Umfeld sieht das Original: fünf Minuten Video von mir.**

1. Im Gespräch die Aussagen deines Kunden Wort für Wort mitschreiben.
2. Ankündigen, dass er ein Video bekommt, das er zeigen kann.
3. Direkt danach ein Bildschirmvideo aufnehmen, höchstens fünf Minuten.
4. Die drei Kernpunkte, seine Lücke und seine eigenen Worte spiegeln: „Dir war wichtig, dass …“
5. Sagen, was fürs nächste Gespräch vereinbart ist und wie er sich vorbereitet.
6. Link schicken. Du siehst, ob er das Video angeschaut hat.

DEIN SATZ

„Wenn du das mit Eltern oder Freunden besprechen willst, zeig ihnen einfach mein Video.“

Anleitung fürs Handy: Code scannen

DEINE NÄCHSTEN FÜNF ERSTGESPRÄCHE

Zweiter Termin in derselben Woche

vorher _____ nachher _____

Empfehlungen je Kunde

vorher _____ nachher _____

Wenn sich die Zahlen bewegen, weißt du, dass es an der Methode liegt. Das sind drei Bausteine. Das ganze System zeigen wir dir im Gespräch.

DIE UNBEQUEME FRAGE AN 429 BERATER

„Hast du ein stornofreies Einkommen aus deinem Bestand?“

0 VON 429

Niemand. Kein einziger Berater wird von seinem Bestand planbar bezahlt. Bestandsprovision zählt nicht: Sie endet mit der Kündigung, und ihre Höhe bestimmt die Gesellschaft.

FRAGE 2

„Verdienst du vor dem Abschluss schon Geld am Kunden?“

429 VON 429: NEIN

Jede Beratung ist Gratisarbeit, bis unterschrieben ist.

FRAGE 3

„Kannst du spontan zwei Wochen Urlaub machen, ohne Umsatzangst?“

87 % SAGEN NEIN

Bei über 20.000 € im Monat sagen immer noch 83 % Nein. Das Einkommen löst es nicht.

Befragt wurden Finanzberater, Versicherungsvertreter und Versicherungsmakler, vom Einsteiger bis zum Topverdiener mit über 20.000 € im Monat. Eigene, nicht repräsentative Online-Befragung, 06.04. bis 04.05.2026.

WARUM JETZT · AB 01.01.2027

AB 2027 KOMMT DIE PROVISION IN RATEN.

Beim neuen Altersvorsorgedepot werden Abschluss- und Vertriebskosten gleichmäßig auf die gesamte Ansparphase verteilt. Bisher reichten bei Riester fünf Jahre.

HEUTE

2.200 €

bei Abschluss, auf einen Schlag

→

AB 2027, ALTERSVORSORGEDEPOT

RUND 7 € IM MONAT

dieselbe Provision, verteilt auf 25 Jahre Ansparphase

70 % NEUGESCHÄFT ODER MEHR, UND DU LEBST IM GEFÄHRLICHSTEN GESCHÄFTSMODELL DER WELT.

1

Die Wirtschaft wackelt
3.007.000 Arbeitslose im Juli 2026, erstmals seit über einem Jahrzehnt über drei Millionen.

2

Deine Kunden sparen
Zuerst dort, wo sie nicht verstehen, wofür sie zahlen.

3

Das Neugeschäft bricht weg
Termine werden verschoben, Entscheidungen vertagt.

4

Der Storno frisst den Bestand
Verträge werden gekündigt, Provisionen zurückgefordert.

Rechenbeispiel mit einer Abschlussprovision von 2.200 €. Grundlage: § 1 Abs. 1 Nr. 8 AltZertG n. F., BGBl. 2026 I Nr. 156. Für ungeförderte Lebens- und Rentenversicherungen, bAV und Basisrente bleibt die Abschlussprovision zulässig. Wie die Anbieter die Courtage künftig zahlen, ist noch offen. Keine Rechtsberatung, Stand 21.10.2026. Arbeitsmarkt: Bundesagentur für Arbeit, Monatsbericht Juli 2026.

DEIN RECHENBLATT · DREI MINUTEN

WIE VIELE MONATE TRÄGT DICH DEIN BESTAND?

Trag deine echten Zahlen ein, grob geschätzt reicht. Mit dem Stift oder direkt im PDF: Die weißen Felder lassen sich am Bildschirm ausfüllen.

A **Private Fixkosten im Monat**
Miete, Auto, Krankenversicherung, Altersvorsorge, Lebensunterhalt
€

B **Geschäftskosten im Monat**
Büro, Software, Mitarbeiter, Fahrzeug, Weiterbildung
€

C **Bestandsprovision im Monat, nach Steuern**
Was jeden Monat kommt, auch wenn du nichts abschließt
€

D **Rücklagen**
Geld, an das du sofort kommst
€

E **Deine Lücke ohne Abschluss**
A + B − C
€ / Monat

F **So viele Monate trägt dich dein Polster**
D ÷ E
Monate

G **So viel deiner Kosten deckt dein Bestand**
C ÷ (A + B) × 100
%

Ist E null oder negativ, deckt dein Bestand schon heute alle Kosten. Dann trag bei F „dauerhaft“ ein.

Bring F und G ins Erstgespräch mit. Mit diesen beiden Zahlen fangen wir an.

EHRLICH GESAGT

DU SCHLIESST BESSER AB. BEZAHLT WIRST DU TROTZDEM ERST BEIM ABSCHLUSS.

Die drei Bausteine machen deine Gespräche besser. An deinem Geschäftsmodell ändern sie nichts: kein Abschluss, kein Einkommen.

DIE 126 BERATER AUS DER BEFRAGUNG

SIE WERDEN BEZAHLT. FÜR IHRE BERATUNG. UND FÜR IHRE BETREUUNG.

Auch in dem Monat, in dem sie nichts abschließen.

DEIN KONTO · EIN TAG OHNE EINEN EINZIGEN ABSCHLUSS

✓	**Mitgliedsbeitrag eingegangen** Familie Weber · monatlich	08:02	
✓	**Konzeptgebühr eingegangen** Jonas Krämer · Konzeptgespräch	09:41	
✓	**Mitgliedsbeitrag eingegangen** Sabine Roth · monatlich	11:15	
✓	**Mitgliedsbeitrag eingegangen** Familie Aydın · monatlich	14:30	

KEIN MONAT BEGINNT MEHR BEI NULL.

Beispiel mit Demo-Namen.

Wie das geht, steht nicht in diesem Heft. Das zeigen wir dir im Gespräch, mit deinen Zahlen.

DIESELBE ERHEBUNG

DIESELBE FRAGE. ZWEI WELTEN.

429 BERATER AM MARKT

Stornofreies Einkommen	0
Stunden pro Woche	40 BIS 50+
Empfehlungen je Kunde	0,5
Mitglieder im Bestand	KEINE

126 RICHTUNGSWECHSLER

Stornofreies Einkommen	JA
Stunden pro Woche	17 BIS 20
Empfehlungen je Kunde	3,7
Mitglieder im Bestand	Ø 376

UND 1.063 KUNDEN

DEINE KUNDEN WOLLEN EINEN MENTOR. UND SIE ZAHLEN DAFÜR.

89 %
wünschen sich jemanden, der sie finanziell weiterbildet und begleitet.

79 %
würden für ein persönliches Finanz-Mentoring mit ausgearbeitetem Konzept eine einmalige Konzeptgebühr zahlen.

83 %
würden für eine Mitgliedschaft mit digitalem Kundenbereich und Weiterbildung eine monatliche Gebühr zahlen.

Stornofreie Einnahmen: Zahlungen deiner Kunden direkt an dich, für eine Leistung, die sie von dir bekommen. Keine Bestands- oder Folgeprovision. Beide Gruppen stammen aus derselben Erhebung. Eigene, nicht repräsentative Online-Befragung von Beratern und 1.063 Kunden, 06.04. bis 04.05.2026.

FALLSTUDIE

ULI, 62: ER MUSS SEINEN BESTAND NICHT MEHR VERKAUFEN.



Uli Rüger
Bankkaufmann seit 1984 · Selbstständig seit 2009

1

Die Ausgangslage

Uli ist seit über 40 Jahren in der Finanzbranche, als Bankkaufmann seit 1984, und seit 2009 selbstständig. Im Schnitt macht er rund 11.000 € Umsatz im Monat. Für später hatte er schon alles geplant: Er wollte seinen Bestand verkaufen. 80.000 bis 100.000 €, ein einziges Mal. Danach hätten die Kunden aus Jahrzehnten einem anderen gehört.

2

Das Problem

Programme hatte er schon gebucht. Alle drehten sich um Neukunden. Aber was bringen mehr Neukunden, wenn das ganze Geschäft vom nächsten Abschluss abhängt? Schließt er nichts ab, verdient er nichts.

3

Was wir gemacht haben

Vor jedem wichtigen Termin erzählt Uli mir zuerst, wie er ihn angehen würde, welches Ergebnis er erwartet und welchen Umsatz. Dann zeige ich ihm meine Vorgehensweise und erkläre, warum ich es so machen würde. **„Ich gehe mit einem Plan in den Termin und nicht mit einem Produkt."**

4

Das Ergebnis

Über 20.000 € Umsatz, vier Monate in Folge, die Investition nach vier Monaten wieder drin. Und seine Kunden nehmen ihn heute ganz anders wahr: Sie gehen aus jedem Gespräch klüger raus, als sie reingekommen sind. Statt seinen Bestand zu verkaufen, baut er daraus jetzt stornofreie Einnahmen auf.

VORHER

RUND 11.000 €

Umsatz im Monat, im Schnitt

MIT UNS

ÜBER 20.000 €

Umsatz, vier Monate in Folge

„Man ist nie zu alt, um Neues zu lernen."

Uli Rüger

Angaben von Uli Rüger, Stand November 2026.

WAS DU HEUTE AUF DEM MARKT KAUFEN KANNST

DREI WEGE. NUR EINER MACHT DEINEN SERVICE SICHTBAR.

WEG 1

MEHR ANFRAGEN EINKAUFEN

Mehr Termine, vielleicht mehr Umsatz.

Der Haken: Deine Beratung und dein Umsatz je Kunde bleiben gleich. Du bleibst provisionsabhängig. Kommt die Krise, kommen auch weniger Anfragen.

WEG 2

EINE SERVICEPAUSCHALE VERLANGEN

Monatliche Einnahmen. Das ist schon klüger.

Der Haken: Dein Kunde hat diesen Service bisher kostenlos bekommen. Er merkt kaum einen Unterschied. Nur dass er jetzt dafür zahlt.

WEG 3 · EINE KOMPLETT NEUE WELT

BEZAHLTE BERATUNG MIT SYSTEM

Dein Kunde sieht den Unterschied jeden Tag.

- ✓ Eigenes Kundenportal
- ✓ KI-Assistent
- ✓ Weiterbildung und Workshops
- ✓ Automatischer Terminservice

Dein Kunde hat eine Frage → Das Portal antwortet sofort → Erst dann schlägt die KI dir einen Termin vor

DEIN SERVICE IST HEUTE GRÖSSTENTEILS UNSICHTBAR. STELL DIR VOR, WAS DEINE KUNDEN ZAHLEN, WENN SIE IHN SEHEN UND ERLEBEN.

WENN DU IN FÜNF JAHREN NOCH GENAUSO ARBEITEST WIE HEUTE, WESSEN ENTSCHEIDUNG WAR DAS?

DEIN NÄCHSTER SCHRITT

BUCHE DEIN KOSTENLOSES ERSTGESPRÄCH.

1. **Vier Fragen beantworten**
   Dauert eine Minute. Wir sprechen nur mit Beratern, zu denen das System passt.
2. **Termin wählen**
   Rund 45 Minuten, online.
3. **Wir gehen deine Zahlen durch**
   Dein Bestand, deine Lücke und dein Rechenblatt. Danach entscheidest du.

Entscheidest du nicht allein, ist die zweite Person beim Gespräch dabei.

Code scannen, vier Fragen beantworten, Termin wählen.

Oder im Browser öffnen: richtungswechsel-consulting.de/broschuere

Richtungswechsel Consulting

Hermann-Pleuer-Straße 7 · 70192 Stuttgart · info@richtungswechsel-consulting.de · richtungswechsel-consulting.de. Stornofreie Einnahmen: Zahlungen deiner Kunden an dich, keine Bestands- oder Folgeprovision. Erhebungen: eigene, nicht repräsentative Online-Befragung von 429 Beratern und 1.063 Kunden, 06.04. bis 04.05.2026. Stand November 2026.