

# KUNDEN

neu gewinnen



dauerhaft begleiten



Empfehlungen steigern



MIT DEM FINANZ-PROFIL  
IHRER INTERESSENTEN UND KUNDEN  
AUF ERFOLGSKURS!

---

## KUNDENBINDUNG PAR EXCELLENCE

### Problemlage:

Im Finanzdienstleistungsbereich gibt es auf vielen Ebenen Kundentypologien, Zielgruppendefinitionen, Lifestyle- und Lebensplan-Analysen, Analysen der Anleger-Mentalität, des Kundenverhaltens, der Produktpräferenz etc. All diese Modelle mögen für bestimmte Zwecke ihre Berechtigung und ihren Nutzen haben; die daran geknüpften Erwartungen hinsichtlich eines universellen Planungs- und Steuerungs-Instruments, das auch in der Kundenbetreuung und Anlageberatung ganz selbstverständlich genutzt würde, haben sich nicht erfüllt.

Diese Modelle hatten im wesentlichen den Nachteil, dass sie sehr disparate - wenngleich statistisch miteinander korrelierende - Merkmale für die Beschreibung ihrer Zielgruppen, „Anlegertypen“ oder sonstwie benannter Kundengruppen verwendeten und dadurch für den Praktiker uneinsichtig waren und eigener Erfahrung vielfach widersprachen. Kurz: sie konnten nicht

überzeugen und wurden deshalb nicht angewendet.

Hier schafft ein sowohl in der Methode wie im Ergebnis plausibles Verfahren Abhilfe. Eine einfache und einsichtige Skalierung, mit der grundlegende Verhaltens-Dispositionen im Finanz- und Geldanlage-Bereich erfasst werden, kann sowohl beim Anleger zur Klärung seiner Wünsche und Ziele beitragen als auch dem Finanzberater und Makler wichtige Hinweise für den Einstieg und die Richtung des Beratungsgesprächs geben.

Dieses Verfahren, als längerfristiges Verkaufsförderungs-Instrument gehandhabt, dient nicht nur der direkten Vertriebsunterstützung, sondern hat gleichzeitig berater-profilierende, vertrauens-bildende und damit vor allem kundenbindende Wirkung.

**Die Menschen sind z.Zt. verunsichert! Sie suchen:  
„Signale für eine verlässliche Welt!“**

Vorreiter im Bereich der Finanzdienstleistung ist das Institut für angewandte Anthropologie. Seit Jahren führt es für namhafte Unternehmen und Institutionen Studien und Projekte durch, die bei den „Auftraggebern“ zu der Erkenntnis führte, ihre gesamte Produkt- und Kunden-Kommunikation konsequent umzustellen. Das führte zu einem **praxisorientiertes VKF- und Trainings-Programm**, das von den Unternehmen mit großem Engagement verfolgt wurde.

### Das neue Verkaufsförderungs-/ und Trainings-Programm:

#### „Entdecken Sie Ihr Finanz-Profil“

- Speziell für die Finanzdienstleistung - baut auf dieser Erfolgsserie auf. Sie ist die Basis für langfristige und zuverlässige Kundenbindung.

Sie haben jetzt die Chance, auf Erfolgskurs zu gehen. Diese Aktion „Entdecken Sie Ihr Finanz-Profil“ richtet sich an neue Interessenten und Ihre Kunden. **Welchen wissenschaftlichen Hintergrund hat die „Finanz-Profil-Analyse“?**

## DIE PERSÖNLICHKEITS-STRUKTUR ALS AUSGANGSPUNKT

Langjährige Erfahrungen aus wissenschaftlichen Forschungsarbeiten haben ergeben, dass sich alles Verhalten des Menschen aus der jeweils individuellen Ausprägung seiner Persönlichkeit ableitet und letztendlich auf seiner spezifischen Hirnstruktur beruht. Diese wird durch das individuelle unterschiedliche Zusammenspiel drei Gehirnteile bestimmt: **Stammhirn**, **Zwischenhirn** und **Großhirn** beeinflussen uns unterschiedlich stark.

Das **Stammhirn**, der älteste Hirnteil des Menschen, hat unsere Urinstinkte und sinnliche Erlebnisfähigkeit gespeichert. Hier sind unsere unbewussten Vorstellungen - auch zu Finanzangelegenheiten - angesiedelt: Der Wunsch nach „Vertrautheit“ und echter Freundlichkeit in der Beratung bestimmen die „Finanz-Entscheidung“.

Das **Zwischenhirn** ist der Bereich der raschen, impulsiven Reaktion - entstanden in den frühen Lebensformen des Menschen als Jäger und Sammler, als eine klare soziale Rangordnung und das Streben nach eigener Stärke entscheidend war. Die Finanzsprüche des Zwischenhirns zeigen

sich in einer standesgemäßen „Lebens-Ausstattung“, mit der man repräsentieren kann und bestimmen so den etwas exklusiveren „Finanz-Anspruch“.

Im **Großhirn** ist das Planen, Denken und Organisieren angesiedelt, der Wunsch nach Individualität. Das Großhirn sucht vor der Finanz-Entscheidung nach Daten und Fakten. Wichtig ist ein durchdachtes Konzept für eine zweckmäßige, auf die eigenen Bedürfnisse abgestimmte „Finanz-Zukunft“.

Diese drei Faktoren sind bei allen Menschen unterschiedlich ausgeprägt. Die „Finanz-Profil-Analyse“ gibt die individuelle Ausprägung an und erklärt, was man deshalb bei der Beratung und bei den Produkt-Empfehlungen ganz besonders beachten sollte.

Unter dem Titel „Entdecken Sie Ihr Finanz-Profil“ erhält der Interessent/Kunde eine Analyse seines „Finanz-Profiles“, das für ihn durchaus von Bedeutung ist. Eine „Verhaltens-Beschreibung“ mit Empfehlungen gibt ihm nämlich sichere Hinweise

für seine Kaufentscheidung.

Das stößt nicht nur auf ein hohes Interesse und Motivation, sondern führt zu einer hohen - langfristig wirksamen - Identifikations-Bereitschaft mit dem Mitgeteilten: man fühlt sich um wertvolle Erkenntnisse über sich selbst bereichert.

Diese Identifikations-Bereitschaft wird durch entsprechende Textgestaltung der Auswertungsbriefe auch auf Ihre Produkte und Beratungen übertragen. Man weiß jetzt, warum man bei Ihnen „kauft“!





## VOM START AN QUALIFIZIERT!

Seminare und Workshops bilden die theoretische Basis für den praktischen Erfolg in der Umsetzung.

Sie ermitteln alle Ihre eigene Persönlichkeits-Struktur und lernen Verhaltensweisen kennen, die Ihnen Erfolg bringen.

Diese „Selbstkenntnis“ ist Grundlage der „Menschenkenntnis“. Und Sie lernen, auf die Wünsche, Erwartungen und Motive anderer Menschen entsprechend individuell richtig einzugehen.

Beratungs- und Verkaufserfolg hat vor allem drei Ursachen und deshalb auch drei Voraussetzungen, die in den Trainings und Workshops geschaffen werden:

### 1. Ursache:

**Die Stimmigkeit von Persönlichkeit und Methode.** Voraussetzung dafür ist die Selbstkenntnis

### 2. Ursache:

**Das Eingehen auf die Eigenart des Kunden, soweit es zur Authentizität des Beraters/Verkäufers „passt“.** Voraussetzung dafür ist die Menschenkenntnis

### 3. Ursache:

**Eine spezifische Produktkenntnis** Voraussetzung dafür ist eine Produktkenntnis, die sich nicht nur auf Produkte beschränkt, sondern das Produkt mit den individuellen Motiven und Bedürfnissen des Kunden in Beziehung setzt.

**Finanzberatung** und die passenden **Produkte** sind jeweils so vielfältig, dass von erfolgreichen Beratern und Verkäufern noch mehr gefordert wird:

Aus der Vielzahl der Produkte, die es im Markt gibt, gerade diejenigen auszuwählen, zu kommunizieren und anzubieten, die genau auf die jeweilige Persönlichkeit und die individuellen Bedürfnisse des Kunden passen und ihm nicht gegen seine Natur beraten.

Da die Themen-Bereiche „**Finanzen**“ und „**Geldanlage**“ sehr komplexe Kenntnisse von Produkt und Beratung voraussetzen, kommt eine weitere Voraussetzung dazu: die Kommunikations-Kenntnis!

## EROBERN SIE DAS VERTRAUEN IHRER KUNDEN!

Durch die Aktion „Entdecken Sie Ihr Finanz-Profil“ fühlen sich die Kunden bei Ihnen gut aufgehoben. Sie spüren individuelle Betreuung. Sie gewinnen Vertrauen.

Das interessante und Überraschende dabei ist, dass bei dieser Aktion von relativ trennscharfen Fragen ganz konkret auf den Kunden und sein Verhalten im Bereich Finanzen und Geldanlage geschlossen werden kann. Das heißt, den Persönlichkeits-Strukturen lassen sich ganz genau „Finanz-Profile“ zuordnen.

Dadurch werden ganz individuelle Vorhaben der Finanzberatung mit Ihnen als qualifiziertem „Berater“ realisiert.

Ganz gleich, welche Produkte Sie in Ihrer „Beratungs-Praxis“ anbieten oder einsetzen, Sie erreichen jetzt eine höhere Akzeptanz beim Kunden. Der Kunde wird jetzt ganzheitlich betreut. Seine individuelle Persönlichkeits-Struktur findet Berücksichtigung und die damit verbundenen Vorlieben seines Verhaltens.

Insgesamt werden sieben Finanz-Profile unterschieden. Sie ermöglichen individuelle Kundenbetreuung.

Profil 1:  
Sicherheit

Profil 2:  
Profit

Profil 3:  
Liquidität

Profil 4:  
Profit-Liquidität

Profil 5:  
Profit-Liquidität

Profil 6:  
Profit-Sicherheit

Profil 7:  
Sicherheit-Profit-Liquidität

Sicherheit

Profit

Liquidität

*Klar, dass sich das Finanz-Profil auch auf Kaufentscheidungen bei Ihnen auswirkt. Jede Persönlichkeit, jedes Finanz-Profil tendiert zu bestimmten Angeboten, erwartet eine ganz bestimmte Beratung.*

## EIN AKTIONS-IMPULS – DREIFACHER PROFIT

# 1

**Sie erweitern Ihr Fachwissen durch eine qualitativ höhere Beratungs-Kompetenz.**

Unser Impuls mit dem „Finanz-Profil“ ist ein anhaltend erfolgreiches Verkaufsförderungs- und Trainings-Programm.

Durch diese Aktion werden Sie und Ihre Kunden aufeinander eingestimmt, d.h. es entsteht Stimmigkeit zwischen Kundenwunsch und der Erfüllung dieses Wunsches durch Ihr authentische Auftreten.

Sie spüren diese Stimmigkeit und begreifen diese Zusammenhänge zwischen den - wissenschaftlich - neuen Erkenntnissen (Inhalte der Seminare und Workshops) und den Inhalten der Aktion „Finanz-Profile“.

Sie finden die Trainings-Inhalte in der Praxis bestätigt und werden dadurch motivierter in Ihrer Beratungs-Praxis.

# 2

**Ihre Kunden werden aktiviert und nachhaltig zufriedener.**

Auch Ihre Kunden spüren diese Stimmigkeit. Sie finden sich durch ihr individuelles „Finanz-Profil“ in ihrer Persönlichkeit bestätigt.

Sie finden bei Ihnen genau die Beratung vor, die sie sich auch wünschen und die genau zu ihnen passen.

Sie fühlen sich persönlicher und professioneller beraten und kommen häufiger zu Ihnen. Es baut sich ein höheres Vertrauensverhältnis zu Ihnen auf. Kunden empfehlen Sie überzeugend weiter.

**„Erfolg ist der beste Beweis!“**

# 3

**Ihr geschäftlicher Erfolg wird langfristig gesichert und durch Weiterempfehlungen kontinuierlich gesteigert.**

Der VKF- und Trainings-Impuls ist eine kurzfristige Aktion, die langfristig den Geschäfts-Erfolg sichert und steigert. Durch:

**Individuelle Kundenbetreuung** weil sie die gesamte Persönlichkeits- und Motiv-Struktur des Kunden berücksichtigt.

**Persönliches Vertrauen** weil die Kunden - meist - erstmalig Verlässlichkeit in Angebot und Beratung erleben.

**Engere Kundenbindung** weil sie mit Ihren Kunden eine „einheitliche“ Sprache sprechen. Und dies führt letztendlich zu:

**Höhere Kundenzufriedenheit**

## DER BESONDERE ZUSATZ-NUTZEN:

Da das „Finanz-Profil“ Ihrer Kunden sehr stabil ist, baut sich dadurch auch eine intelligente Kundendatei auf. Diese wird zur perfekten Basis all Ihrer Aktivitäten. Wenn Sie jeden Kunden „persönlich“ kennen, können Sie jede Ihrer Marketing-

Entscheidungen (Emails, Newsletter, Aktions-Briefe, persönl. Ansprachen, etc.) mit ganz individualisierten Inhalten und Aussagen darauf abstimmen.

Verkaufsförderungs- und Kundenbindungs-Programme

Zielgruppen-Selektion nach „Persönlichkeit“

Keine Streuverluste, keine Flops

Aufbau einer intelligenten Kundendatei

## UNSERE UNTERSTÜTZUNG

Wir stellen Ihnen für die Aktion die wichtigsten Werbemittel zur Verfügung:

Analyse-Fragebogen



Aktionsposter A1



Plattform im Internet für die „freie“ Eingabe von Interessenten mit späterer Hinführung zu Ihnen.

Nach Ihrer Anmeldung an der Aktion nehmen Sie an den Basis-Seminaren und an den weiteren Workshops teil.

So werden Sie optimal qualifiziert. Gleichzeitig erhalten Sie einen genauen „Fahrplan“ für die Umsetzung der „Finanz-Profile“ mit den Interessenten und Ihren Kunden

Sie lernen die einzelnen „Finanz-Profile“ gezielt auf Ihre Kunden anzuwenden. Es werden verschiedene „Geld-“ bzw. „Finanzthemen“ individualisiert.

Z.B (Auszug aus der Themenübersicht:

- Allgemeines Verhältnis zu Geld?
- Sparverhalten? Inanspruchnahme von Krediten
- Geldanlage und Vermögensbildung
- Zukunfts- und Altersvorsorge
- Erwartungen an die Anlageberatung
- Ergänzende Hinweise

*So qualifizieren Sie sich zum „Finanzprofil-Berater“.*

## UND SO SETZEN SIE ALLES RICHTIG EIN:

*Profitieren Sie von den „Finanz-Profilen“ Ihrer Interessenten und Kunden und gewinnen Sie ein unvergessliches Erlebnis!*

*Viel Erfolg*

Nach Anmeldung bzw. Bestellung erhalten Sie Ihr komplettes Aktionspaket.

Sie stellen die Aktionsbox auf und bestücken Sie mit den Analysebögen. Vergessen Sie nicht, diese jeweils mit Ihrem Adress-/Berater-Stempel bzw. einer (Berater-Nr.) zu versehen.

Sie bringen das/die Aktionsposter an.

Ihre Kunden geben den Analysebogen bei Ihnen direkt ab, oder füllen ihn direkt auf der Internetseite aus:

**[www.mein-finanzprofil.de](http://www.mein-finanzprofil.de)**

Er gibt dann Ihre „Berater-Nr.“ ein und ist Ihnen dadurch zugeordnet. Unmittelbar nach Eingabe der Antworten erhält der Kunde sein persönliches „Finanz-Profil“, indem wir ihn mit seinem Ergebnis vertraut machen.

Dies wird an seine eMail-Adresse gesendet.

Er kann es sich als pdf eigenständig ausdrucken, oder auch – bei Eingabe durch Sie – direkt bei Ihnen. (Sie erhalten ebenfalls eine Info über sein „Profil“)

Der Kunde fühlt sich verstanden und findet sich entsprechend seines „Finanz-Profiles“ bei Ihnen wieder.

Stimmigkeit führt zum Beratungs- und Verkaufserfolg!

Machen Sie mit!



---

Institut für angewandte Anthropologie

Der beratende  
Anthropologe Rudolf Vogl  
ist Inhaber und Geschäftsführer  
des Instituts.



Das Konzept der „Finanz-Profil“  
basiert auf der Grundlage der  
wissen-schaftlichen Arbeiten des  
amerikanischen Mediziners und  
Psychologen William H. Sheldon,  
des amerikanischen Hirnforschers  
Dr. med. Paul D. MacLean („triune brain“),  
des französischen Verhaltensbiologen  
Prof. Dr. Henri Laborit und des  
deutschen Anthropologen Rolf W. Schirm  
(Biostruktur-Analyse).

Aus dem interdisziplinären  
Zusammenwirken all dieser  
wissenschaftlichen Arbeiten und über  
30 Jahre Erfahrung im praktischen  
Umgang stellt er nun mit einem Team  
von Spezialisten/ Trainern diese  
Erkenntnisse einem neuen Anwenderkreis  
zur Verfügung.

Ein ganzheitliches Konzept,  
das dem Menschen den Platz einräumt,  
den er verdient: den wichtigsten.

**Rudolf Vogl**  
**Institut für angewandte Anthropologie**

Kinzigstr. 5  
D - 3 63 81 Schlüchtern

Telefon: (+49) 66 61 / 608 25 60  
Fax: (+49) 66 61 / 608 25 61

Email: [info@anthroprofil.de](mailto:info@anthroprofil.de)  
Internet: [www.anthroprofil.de](http://www.anthroprofil.de)

**Für die Finanz-Profil:**  
[www.mein-finanzprofil.de](http://www.mein-finanzprofil.de)