

An Glaubwürdigkeit gewonnen

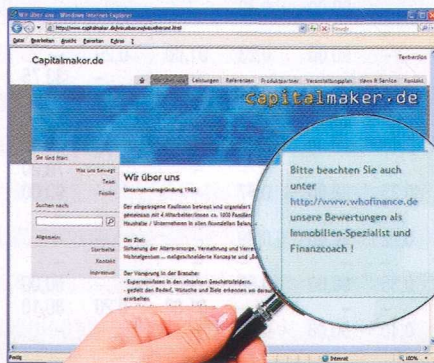
Das Beraterbewertungsportal WhoFinance ist erst wenige Monate aktiv, manche Berater haben das Potenzial aber bereits erkannt und nützen es.



Vermögensberater Detlef Lüder: „Ich verweise jeden Interessenten auf unsere Eintragung bei WhoFinance und ersuche jeden Kunden, uns zu bewerten.“

Nach einigen etwas ernüchternden Kontakten zu anderen Beratern wurde uns Herr Lüder empfohlen. Seither ist mein Ansehen in diese Branche wiederhergestellt. Er berät unabhängig, offen, absolut kompetent und versteht sich als echter Dienstleister, der diesen Begriff auch verinnerlicht hat.“ Wenn Matthias W., der diese Zeilen schrieb, „Ansehen“ sagt, meint er natürlich „Vertrauen“, wer seine Kritik liest, weiß trotzdem, wie sie zu verstehen ist. Sie gilt dem Nürnberger Finanzberater Detlef Lüder, der Ende Februar der erfolgreichste Branchenvertreter auf dem jungen Bewertungsportal WhoFinance war. Lüder ist seit 25 Jahren in der Branche und zählt derzeit wahrscheinlich zu den größten Fans dieser Meinungsplattform. „Ich bin im Herbst des Vorjahres zufällig auf dieses Angebot gestoßen, und weil es anfangs kostenlos war, dachte ich, dass man da nicht viel riskiert“, beschreibt der Inhaber und Gründer der Detlef Lüder E.K. seinen Erstkontakt zu WhoFinance. Seither pusht er seine Bewertungen selbst aktiv, Lüder: „Ich bitte jeden Kunden, eine Bewertung meiner Leistung durchzuführen.“ Bereut hat er das bisher nicht, mit 50 – durchgehend positiven – Bewertungen war

er Ende Februar die Nummer eins des Portals. Wer die Rubrik „Top-Berater“ anklickt, findet zuerst Lüders Eintrag. „Nein, Neukunden habe ich über WhoFinance bisher noch nicht gefunden“, lautet seine auf den ersten Blick enttäuschende Antwort auf die scheinbar wichtigste Frage in diesem Zusammenhang. Das mache es aber nicht weniger wertvoll, denn das Portal könne auch dann ein wertvolles Hilfsmittel sein, wenn es – noch – keine Neukontakte liefert. Lüder: „Ich verweise heute jeden Interessenten zuerst auf unsere Eintragung bei WhoFinance, wir propagieren das Portal auf unserem Briefpapier



www.capitalmaker.de

ebenso wie auf unseren Internetseiten.“ Und das lohnt sich, denn Lüder stellt fest, dass sich die Kontaktfrequenz ebenso verbessert hat wie die Abschlussquote: „Man hat ja sehr häufig Gespräche, in deren Verlauf man mit potenziellen Neukunden über ihre Altersvorsorge oder eine Immobilienfinanzierung spricht. Das unverbindlich in den Raum gestellte ‚Treffen wir uns einmal für ein detaillierteres Gespräch‘ führte bisher aber nur in etwa der Hälfte aller Fälle tatsächlich zu einem Termin. Weil viele Leute so unangenehme Themen wie die private Altersvorsorge lieber verdrängen, werden die Treffen häufig abgesagt. Heute ersuche ich Gesprächspartner nur um ihre E-Mail-Adresse und lege ihnen dann einen Besuch bei WhoFinance nahe. Seit ich das so mache, hat sich die Kontaktquote auf 99 Prozent verbessert.“ Aber nicht nur die Kontaktrate habe sich verbessert, der Berater ist auch sicher, dass er heute beim Erstgespräch ganz anders wahrgenommen wird, als dies früher ohne WhoFinance-Empfehlungen der Fall war. Lüder dazu: „Meine Gesprächspartner sind beim Erstkontakt heute aufgeschlossener für von meine Vorschläge, meine Glaubwürdigkeit ist höher.“ Der Nürnberger, dessen Geschäftsvolumen sich zu etwa je einem Drittel aus Versicherungen, Finanzierungen und Veranlagungen zusammensetzt, hat inzwischen auch keine Angst mehr, einmal kritisch bzw. negativ beurteilt zu werden. Er geht davon aus, dass dies durchaus passieren könne, wenn ein Interessent zu klein oder auch zu groß wäre oder einfach nur die „Chemie“ nicht stimme, Problem sei das für ihn keines.

Derzeit betreut Lüder mit vier Mitarbeitern rund 1000 Kunden – Familien, Haushalte und Unternehmen – in unterschiedlichsten finanziellen Belangen, und er ist durchaus daran interessiert, sein Geschäft auszubauen, sollte sich das hereinkommende Volumen im Lauf der Zeit dank seiner WhoFinance-Präsenz vergrößern. Der Berater: „Ich bin immer auf der Suche nach fähigen Leuten, die zu unserem Team passen.“ WhoFinance könnte sich möglicherweise sogar zu etwas entwickeln, wofür es nie gedacht war: zu einer Jobbörse für Finanzberater. FP