

Business-in-a-Box

Ein ehrlicher Einblick, für wen sich der Einstieg in die Finanzberatung lohnt – und für wen nicht.

UMFANG

5 Kapitel

LESEZEIT

12 Minuten

ENTHÄLT

Selbsttest



Daniel Lacherdinger
Vermögensberater • Raum Bamberg

finanzpapa24.de
Instagram: @finanzpapa

WARUM DIESER EINBLICK ANDERS IST

Kein Laptop am Strand. Dafür echte Zahlen.

Die meisten Texte über den Einstieg in die Finanzberatung sind Werbung. Sie zeigen Menschen mit Laptops am Strand und versprechen Freiheit.

Ich mache das hier anders. Weil ich in den letzten Jahren Leute gesehen habe, die in diesem Geschäft aufgeblüht sind – und andere, die nach vier Monaten wieder aufgehört haben. Und ich habe gelernt, woran man den Unterschied vorher erkennt.

Dieser Einblick beantwortet vier Fragen: Wie sieht die Arbeit tatsächlich aus? Wie funktioniert die Mathematik hinter dem Einkommen? Was brauchst du wirklich, um erfolgreich zu sein? Und für wen ist das definitiv nicht geeignet?

Ich schreibe das, weil ich lieber drei Gespräche mit den richtigen Leuten führe als dreißig mit den falschen. Wenn du nach diesem PDF feststellst, dass es nichts für dich ist, dann haben wir beide Zeit gespart. Und das ist ein gutes Ergebnis.

FINANZPAPA SAGT

„Ich suche keine Verkäufer. Ich suche Leute, die ein System anwenden können.“

Der Aufbau dieses Einblicks

- 1 Was du tatsächlich machst
- 2 Die Mathematik hinter dem Einkommen
- 3 Warum „Business-in-a-Box“ mehr ist als ein Begriff
- 4 Für wen das nichts ist
- 5 Deine Selbsteinschätzung

01 Was du tatsächlich machst

Vergiss das Bild vom Klinkenputzer mit Aktenkoffer. Meine Arbeit besteht aus drei Tätigkeiten – und keine davon ist Überredung.

Erstens: Termine ausmachen

Meistens telefonisch oder über eine Nachricht, oft aus dem eigenen Umfeld und über Empfehlungen. Das ist der Teil, den die meisten am Anfang unangenehm finden – zu Recht, denn er kostet Überwindung. Danach wird er zur Routine.

Zweitens: Ein Konzept erklären

Und zwar nicht auswendig gelernt und aufgesagt, sondern anhand einer festen Struktur, die wir dir beibringen. Du zeichnest im Gespräch auf ein Blatt Papier, du erklärst eine Rechnung, du beantwortest Fragen. Wenn die Zahlen für den Kunden aufgehen, entscheidet er sich. Wenn nicht, entscheidet er sich nicht. Das ist ehrlicher als jedes Verkaufstraining.

Drittens: Betreuen

Bestehende Kunden anrufen, Änderungen aufnehmen, bei Schadensfällen helfen. Dieser Teil wächst mit den Jahren und ist der Grund, warum dieses Geschäft langfristig funktioniert.

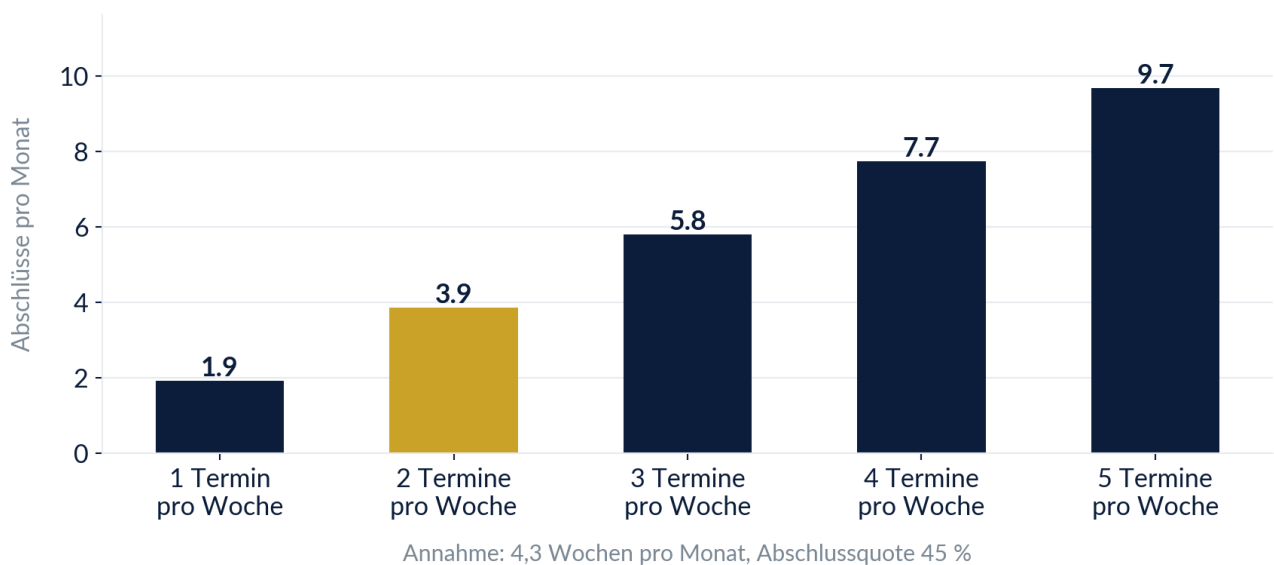
WAS DU AUSDRÜCKLICH NICHT MACHST

Keine Kaltakquise an der Haustür. Kein Abarbeiten von Produktlisten. Und niemandem etwas verkaufen, das ihm nicht hilft. Das ist nicht nur unangenehm – es funktioniert auch schlicht nicht mehr.

02 Die Mathematik hinter dem Einkommen

Hier wird es konkret. Ich zeige dir keine Traumzahlen, sondern die Logik, mit der du selbst rechnen kannst.

Dein Einkommen in diesem Geschäft ergibt sich aus drei Faktoren: **Anzahl der Termine**, **Abschlussquote** und **durchschnittlicher Wert eines Abschlusses**. Fertig. Es gibt keine vierte Variable, kein Geheimnis und kein Glück.



Modellrechnung auf Basis einer Abschlussquote von 45 %, die mit einem erprobten Konzept realistisch erreichbar ist. Die tatsächliche Quote hängt von Vorbereitung, Zielgruppe und Erfahrung ab.

Was ein Abschluss wert ist, hängt von Art und Volumen ab und schwankt erheblich. Deshalb nenne ich hier bewusst keine Provisionshöhe – jede pauschale Zahl wäre unseriös. Was ich sagen kann: Bei zwei Terminen pro Woche und einer Quote in diesem Bereich liegt ein nebenberuflicher Zusatzverdienst im vierstelligen Bereich pro Monat im Bereich des Realistischen.

Und jetzt der wichtigste Satz dieses Kapitels: **Diese Rechnung funktioniert nur, wenn die zwei Termine pro Woche tatsächlich stattfinden.** Jede Woche. Auch wenn es regnet, auch wenn du keine Lust hast, auch im Dezember.

FINANZPAPA SAGT

„Erfolg ist hier kein Talent. Erfolg ist Wiederholung.“

03 Warum „Business-in-a-Box“ mehr ist als ein Begriff

Der Grund, warum ich glaube, dass der Einstieg heute leichter ist als früher, liegt nicht an mir. Er liegt daran, dass die Vorarbeit schon gemacht ist.

Als ich angefangen habe, musste ich mir alles selbst zusammenbauen: Wie erkläre ich das? Welche Zahlen nutze ich? Was sage ich, wenn der Kunde diesen Einwand bringt? Das hat Monate gekostet und viele vermeidbare Fehler produziert.

Was heute fertig vorliegt

BAUSTEIN	WAS DAS FÜR DICH BEDEUTET
Erprobte Konzepte	Für vier Zielgruppen: Familien mit Kindern, Arbeitnehmer mit Rentenlücke, Selbstständige und Unternehmer. Jedes Konzept ist durchgerechnet, jede Zahl belegbar.
Feste Erklärstruktur	Fünf Schritte, immer gleich, auf einem Blatt Papier gezeichnet. Du musst nicht kreativ sein – du musst die Struktur beherrschen.
Vorbereitete Antworten	„Ich muss das mit meiner Frau besprechen“, „Das ist mir zu viel Geld“, „Ich habe schon einen Berater“. Alle diese Sätze kommen. Alle haben eine Antwort, die ohne Druck funktioniert.
Begleitung im Termin	Beim ersten Termin schaust du zu. Beim zweiten übernimmst du einen Teil. Beim dritten führst du und ich sitze daneben.

Das ist der Unterschied zwischen „ins kalte Wasser geworfen“ und „ausgebildet werden“. Und es ist der Grund, warum du in Monat drei schon Termine führen kannst, für die ich damals ein Jahr gebraucht habe.

O4 Für wen das nichts ist

Dieses Kapitel ist mir wichtiger als die anderen. Denn die häufigste Ursache für Frust ist, dass jemand einsteigt, der nicht dafür gemacht ist.

Wenn du ein festes Gehalt brauchst, um ruhig zu schlafen

In diesem Geschäft hängt dein Einkommen direkt an deiner Aktivität. Das ist die Chance und das Risiko zugleich. Wer die ersten drei Monate ohne Sicherheitsnetz nicht aushält, sollte nebenberuflich starten – oder gar nicht.

Wenn du keine Termine machen willst

Der unangenehmste Teil des Geschäfts ist das Ansprechen von Menschen. Wer hofft, dass die Kunden von selbst kommen, wird warten. Auch mit dem besten Konzept.

Wenn du glaubst, es geht schnell

Die ersten sechs Monate sind Lernzeit. Wer nach acht Wochen erwartet, gut zu verdienen, wird enttäuscht. Wer bereit ist, sechs Monate konsequent zu arbeiten, hat gute Chancen.

Wenn du Menschen nicht magst

Klingt banal, ist aber entscheidend. Der Job besteht daraus, in fremden Wohnzimmern über Geld, Ängste und Familie zu sprechen. Wer daran keine Freude hat, hält es nicht durch.

WARUM ICH DAS SO DEUTLICH SCHREIBE

Nicht um abzuschrecken. Sondern weil ich es lieber vorher kläre als nach vier Monaten – für dich und für mich.

05 Deine Selbsteinschätzung

Sieben Fragen. Sei ehrlich – das Ergebnis siehst nur du.

- ☐ Ich kann mir vorstellen, jede Woche zwei Termine zu machen – dauerhaft, nicht nur am Anfang.
- ☐ Ich rede gerne mit Menschen über persönliche Themen.
- ☐ Ich kann mit Ablehnung umgehen, ohne es persönlich zu nehmen.
- ☐ Ich bin bereit, sechs Monate zu lernen, bevor ich urteile.
- ☐ Ich möchte, dass mein Einkommen von meiner Leistung abhängt.
- ☐ Ich habe zehn bis fünfzehn Stunden pro Woche verfügbar.
- ☐ Ich will eigenständig arbeiten, aber nicht alles allein erfinden.

SO Liest DU DEIN ERGEBNIS

7 Kreuze: Das bedeutet nicht, dass du automatisch erfolgreich wirst. Aber es bedeutet, dass ein Gespräch sich für uns beide lohnt.

5 bis 6 Kreuze: Grundsätzlich passend. Wir sollten über die Punkte sprechen, bei denen du gezögert hast.

Unter 5 Kreuzen: In meiner Erfahrung passt es aktuell nicht. Das ist kein Urteil über dich, sondern über den Zeitpunkt.

WIE ES WEITERGEHT

Eine Stunde, ehrlich geführt

Ich mache keine Massenrekrutierung. Ich arbeite mit wenigen Leuten, die ich intensiv begleite – weil das für beide Seiten besser funktioniert.

Wenn dieser Einblick dich neugierig gemacht hat, dann lass uns eine Stunde sprechen. Kein Bewerbungsgespräch, kein Verkaufstermin. Du fragst, ich antworte, und wir schauen beide ehrlich, ob es passt.

Und wenn wir am Ende zu dem Schluss kommen, dass es nicht passt, dann sagen wir das offen. Auch das ist ein gutes Ergebnis.

DEIN NÄCHSTER SCHRITT

Schreib mir zwei Sätze – dann sprechen wir.

Melde dich über die Website oder auf Instagram. Schreib mir kurz, was du aktuell machst und warum du überlegst, etwas zu verändern. Mehr brauche ich für den Anfang nicht.

WEBSITE

finanzpapa24.de

INSTAGRAM

[@finanzpapa](https://www.instagram.com/finanzpapa)

FINANZPAPA SAGT

„Es geht nicht darum, ob du verkaufen kannst. Es geht darum, ob du dranbleibst.“

Wer hinter finanzpapa steht



Daniel Lacherdinger, Vermögensberater aus dem Raum Bamberg. Ich betreue Privatkunden, Familien und Unternehmer – und baue parallel ein kleines Team auf.

Was ich weitergebe, habe ich selbst gemacht. Die Konzepte, die ich meinen Partnern beibringe, nutze ich in meinen eigenen Kundengesprächen. Und was bei mir nicht funktioniert hat, sage ich auch.

Mein Anspruch: Wer mit mir startet, soll nach sechs Monaten wissen, ob es passt – und in beiden Fällen etwas gelernt haben.

finanzpapa24.de

Website und Kontakt

@finanzpapa

Instagram – Einblicke und Praxisbeispiele

Dieser Einblick beschreibt Tätigkeitsfelder und Rahmenbedingungen allgemein und stellt kein verbindliches Angebot sowie keine Zusage bestimmter Einkommenshöhen dar. Alle genannten Zahlen sind Modellrechnungen auf Basis der jeweils angegebenen Annahmen. Verdienstmöglichkeiten in der selbstständigen Finanzberatung hängen maßgeblich von individueller Leistung, Aktivität, Qualifikation und Marktumfeld ab und können erheblich abweichen. Eine selbstständige Tätigkeit im Bereich der Finanz- und Versicherungsvermittlung setzt die erforderliche Qualifikation sowie eine Erlaubnis bzw. Registrierung nach den jeweils geltenden gesetzlichen Vorgaben voraus.