

Alternative Selbst

Neben den Möglichkeiten, sich über einen Finanzvertrieb selbstständig zu machen, kann man es auch auf eigene Faust versuchen. Doch egal für welche Variante man sich auch entscheidet, zur Selbstständigkeit gehören gewisse fachliche und persönliche Voraussetzungen.

Von **Christoph Berger**

LITERATURTIPPS

Lutz Andreas:
Jetzt sind Sie Unternehmer.
Linde Verlag 2009.
ISBN 978-3 709302 699. 14,90 Euro.

BRANCHENINFORMATIONEN

Die Industrie- und Handelskammern haben Merkblätter für unterschiedliche Branchen veröffentlicht, unter anderem zu Banken und Versicherungen.
www.dihk.de

Als **Susanne Niedermeyer** mitbekam, wie sie ihren Kunden Finanzprodukte verkaufen sollte, war für sie schnell klar: „Das wollte ich nicht, das konnte ich nicht mit meinem Gewissen vereinbaren.“ Damals schrieb man das Jahr 2002. Sie und ihre Kollegen einer Bank bekamen zum damaligen Zeitpunkt Zettel mit Produkten vorgelegt, die nun zu verkaufen seien – egal ob sie zu den Bedürfnissen des Kunden passten oder nicht. Zeitnah fasste die BWL-Absolventin (BA) daher den Entschluss, es auf eigene Rechnung zu probieren. Ihr schwebte eine kleine Beratungsgesellschaft mit einem individuellen Beratungsansatz vor. „Und mir war schnell klar, dass dies am ehesten über die Selbstständigkeit zu realisieren ist“, erinnert sie sich.

Nicht immer sind es solche moralischen Ziele, die Absolventen in die Selbstständigkeit führen. Manches

Mal sind es einfach die wirtschaftlichen Umstände, der Mangel an Jobalternativen, die Absolventen diesen Weg einschlagen lassen. Genaue Zahlen über ihre Anzahl sind nicht zu finden. Doch alleine die berufsständische Interessenvertretung freier Finanzdienstleister, der Arbeitgeberverband der finanzdienstleistenden Wirtschaft, zählt circa 30.000 Versicherungs- und Kapitalanlagevermittler. Ein großes Heer an Einzelkämpfern, die allesamt um Kunden kämpfen. Dabei wird die Expertise bei der kaum noch zu überblickenden Zahl und ebenso vielen Möglichkeiten an Finanzprodukten dringend benötigt. Doch ist die Selbstständigkeit trotz dieses Kontextes tatsächlich immer das erlösende Ziel?

„Nein“, sagt Karrierecoach Claudia Ratzlaff, „für Menschen, die ein hohes Maß an Sicherheit, vorgegebene Strukturen und Anleitung brauchen, ist die Selbst-



*Blickrichtung Selbstständigkeit:
Wer diesen Schritt geht, braucht Mut und die
Fähigkeit, auf andere zuzugehen. Sein Lebensmotiv sollte
Unabhängigkeit sein, der Wunsch, eigene Talente
auszuleben, und ein gewisser Freiheitsdrang.*

ständigkeit

ständigkeit nicht sinnvoll.“ Wer diesen Schritt geht, braucht Mut und die Fähigkeit, auf andere zuzugehen. Sein Lebensmotiv sollte Unabhängigkeit sein, der Wunsch, eigene Talente auszuleben, und ein gewisser Freiheitsdrang. All das gekoppelt an eine gewisse Risikobereitschaft. Und nicht zu vergessen: „Selbstständigkeit beinhaltet auch ein hohes Maß an Disziplin, den Aufbau eigener Strukturen und einer Vision, die ein Ziel beinhaltet“, erklärt Ratzlaff.

Daher ist zuallererst zu klären: Wer bin ich? Um dies herauszufinden, sollte man sich an möglichst neutrale Ratgeber wenden. Ein Coach, Business Angels der Industrie- und Handelskammern sind etwa Stellen, an die sich Menschen im Planungsprozess wenden können. Vom privaten Umfeld rät Claudia Ratzlaff hingegen ab: „Zwar sollte man sein privates Umfeld in die Planung einbeziehen, doch ist deren Meinung auch immer wertend.“

Ähnlich hat es Susanne Niedermeyer gemacht: „Ich teilte meinen Freunden meinen Entschluss mit, informierte sie darüber, was ich mache. Werbung machte ich jedoch dabei nicht für mich. Ich versuchte auch niemanden zu drängen, mir nun sein Geld anzuvertrauen.“

Dies geschah nach einiger Zeit von ganz alleine. Kollegen, die die Praxis der Banken kannten, kamen, um sich von ihr beraten zu lassen, genauso Freunde, die der damals noch 22-Jährigen vertrauten, da sie Zeit für die Recherche nach geeigneten Produkten investierte und Kompetenz ausstrahlte. „Die Stunden durfte man damals nicht zählen. Doch da ich für mich arbeitete, war dies kein Problem“, erzählt sie rückblickend. Susanne Niedermeyer bereitete Beratungsgespräche vor und nach, schrieb Angebote und Protokolle und kümmerte sich um die Abwicklung – all das macht sie auch heute noch. Dass viele Kundengespräche dabei an Samstagen und abends stattfinden, ist logisch. Man richtet sich nach dem Kunden.

Claudia Ratzlaff empfiehlt, sich neben den langfristigen Zielen Tagesziele zu setzen, die Punkt für Punkt abgehakt werden. Und je nachdem, ob man Teamplayer oder Einzelkämpfer ist, kann auch eine Bürogemeinschaft nützlich sein: „Ein Feedback von Kolle-

gen zu bekommen und gemeinsam Ideen zu entwickeln, kann sehr hilfreich sein.“ Susanne Niedermeyer hat mit Kollegen das Unternehmen Planuna gegründet. Selbstständige Finanzberater treten gemeinsam am Markt auf und teilen sich das administrative Umfeld – wobei jeder weiterhin für sich arbeitet. Indem sie externe Berater, einen Steuerberater und Rechtsanwalt ins Boot geholt hat, konnte die Gemeinschaft sogar ihr Angebot vergrößern. „Wie bieten einen Full-Service an“, erklärt sie.

Das, was bei Susanne Niedermeyer geklappt hat, funktioniert jedoch nicht immer. „Oft holen sich Einsteiger für die Selbstständigkeit zu wenig Infos im Vorfeld, betreiben zu wenig Marktanalyse“, weiß Claudia Ratzlaff. Bei manchen reicht zudem das Startkapital nicht, um die vielleicht erste maue Zeit zu überbrücken, und andere können nicht mit Rückschlägen umgehen. Denn auch dies gehört zur Selbstständigkeit: die Fähigkeit, wieder aufzustehen.

Bei manchen reicht das Startkapital nicht, um die vielleicht erste maue Zeit zu überbrücken, und andere können nicht mit Rückschlägen umgehen.