

PRESSESPIEGEL

09.03.2017 CASH.ONLINE

„Finanzberatung: Fünf Gründe für den Schritt in die Selbstständigkeit“
<https://www.cash-online.de/berater/2017/finanzberater-selbststaendigkeit/367895>

„Finanzberatung: Fünf Gründe für den Schritt in die Selbstständigkeit“

Die Fremdbestimmtheit in der Beratung führt bei vielen Angestellten zu einem Frustrationsgefühl. Als vollkommen überzeugter Selbstständiger, möchte ich noch zweifelnde Kollegen für die Selbstbestimmung interessieren – aber nicht überreden. Gastbeitrag von Frerk Frommholz, Finanzberatung Frommholz

1. Beratungsstrategien selbst bestimmen

Gerade die Fremdbestimmtheit in der Beratung führt bei vielen Angestellten zu einem Frustrationsgefühl. Eigentlich steht am Anfang des Gespräches schon das Produkt fest, das die Lösung für ein noch nicht richtig bekanntes Problem sein soll. Man riecht förmlich die potenzielle Fehlberatung.

In der Selbstständigkeit gibt es natürlich die Selbstbestimmung in der Auswahl. Mehrere selbst intensiv geprüfte Alternativen unterschiedlicher Anbieter stehen hoffentlich zu Beginn bereit.

Es geht ja um die eigene, langfristige Existenz. Logischerweise dürfen nur Beratungslösungen angeboten werden, die die bestehende Verbindung sichern und möglicherweise sogar Empfehlungen nach sich ziehen.

2. Erfolg fließt in die eigene Vermögensbildung

Jeder wirtschaftliche Erfolg findet den direkten Weg in die eigene Kasse. Ein regelmäßiges Gehalt wie in einer Bank ist entspannend, führt aber

auch zu gewissen Trägheitserscheinungen.

Davon ist ein Selbstständiger weit entfernt – er muss von Anfang an erheblich kämpfen. Sobald aber die ersten Kosten durch Einnahmen gedeckt sind, bleibt von den Zusatzerträgen ein ganz erheblicher Teil im eigenen Portemonnaie.

Noch ein wesentlicher Aspekt: Ein florierendes eigenes Unternehmen ist ein wesentlicher Vermögensaspekt: je erfolgreicher, desto werthaltiger. Unterschiedlich von Geschäftsmodell zu Geschäftsmodell, aber stets vorhanden und im Erfolgsfall stetig wachsend. Ein Altersvorsorgemodell.

3. Verkaufsdruck selber machen

Die Klagen über den Verkaufsdruck in Finanzkonzernen sind teilweise unangebracht, lassen sie doch die erheblichen finanziellen Erfordernisse moderner Zeiten außer acht. Ohnehin wird als Selbstständiger der Druck zumindest am Anfang eher noch wesentlich höher. Müssen die Rechnungen doch aus eigener Liquidität bezahlt werden und können nicht lapidar in die Buchhaltungsabteilung abgegeben werden.

Der entscheidende Unterschied ist dabei, dass ein Selbstständiger die Intensität selber steuern kann. Je nachdem wie groß das finanzielle Reservepolster ist, wie fleißig man sein möchte und wie schnell das Konzept erfolgreich ist verändern sich die Verhältnisse. Es gibt keine Patentlösung, jede Situation ist anders und damit auch der zu ertragende Verkaufsdruck.

4. Zufriedenheit in der Arbeit finden

Es gibt sicherlich viele Angestellte, die mit ihrer Arbeit zufrieden sind und zu denen diese Arbeitsform auch wunderbar passt. Wer aber beraterische oder finanzielle Unabhängigkeit liebt, für den kommt mindestens einmal im Leben die Fragen nach der eigenen Selbstständigkeit auf. Diese Entscheidung will genau bedacht werden. Extrem wichtig ist, sich frühzeitig selbst zu prüfen, ob man überhaupt zum Unternehmer taugt und wie die Einkommenssituation aussehen könnte. Neutral und anonym bietet die Internetseite www.selbstchef.de hervorragende Tools an (Unternehmercheck, Einkommenscheck) Das nimmt viel von der Anfangsunsicherheit und gibt ein realistisches Grundgerüst für die Entscheidung.

5. Für das Kundenwohl verantwortlich zu sein

Auf einen Selbstständigen kommt ein riesiger Berg an unbekanntem Dingen zu: Von der Umsatzsteuer über die notwendigen Zulassungen bis zur Bürofrage. Das war in Angestelltenzeiten wunderbar einfach. Nun lastet das auf den eigenen Schultern. Und dann auch noch die Verantwortung für das Kundenwohl.

Ein sehr wertvoller Aspekt: Als Berater ist man nicht mehr der Repräsentant eines Institutes, sondern der voll verantwortliche, persönliche Finanzberater im Erfolg, wie im Misserfolg. Bei einer gründlichen Vorbereitung des Beratungskonzeptes kommt letzteres nur vorübergehend vor. Die entgegengebrachte Wertschätzung ist daher persönlich redlich verdient und nicht abhängig vom Erscheinungsbild des Finanzinstitutes. Die eigene „Marke“ wird immer wertvoller.

Sie können sich, Ihre Familie und Ihre Kunden zufriedener machen. Prüfen Sie sich genau, machen Sie verschiedene Tests und probieren Sie Ihr Konzept an Freunden aus. Holen Sie dann den ganzen Mut aus den Ecken hervor und wagen Sie es. Für mich war es eine wunderbare, lebensverändernde Entscheidung.

Autor Frerk Frommholz betreibt gemeinsam mit seinem Vater Frank die Finanzberatung Frommholz OHG, die in Hamburg und Jevenstedt ansässig ist.