

Lebensleistung gesichert

Nach guten und erfolgreichen Jahren als Mehrfachagent hat Thomas Korsus Anfang 2021 einen Neustart hingelegt. Als nunmehr freier Makler richtet er mit diesem couragierten Schritt seinen Bestand zukunftssicher aus.

Auf der MMM-Messe in München hielt Thomas Korsus jüngst einen der Fachvorträge für die Fonds Finanz zum Thema Vertrieb und stellte den vielen interessierten Zuhörern seinen Verkaufsansatz vor. Nicht wenige Vermittler haben den erfolgreichen Finanzberater als Referent oder Coach kennengelernt und auch bereits sein Erfolgsrezept für starke Abschlussquoten gehört: Logik schlägt Emotion. Wenn der versierte Privatkundenberater ins Erzählen kommt, ist das allerdings alles andere als emotionslos.

visionen. Und zwar nur an laufenden Courtagen, noch ohne Neuabschlüsse! Das alles übertrage ich dann gerne an einen Nachfolger, vielleicht ja an meinen Sohn, und partizipiere weiter.“

Geht da vielleicht noch mehr?

Sicher steht diese Frage für gebundene Makler am Anfang ihres Wechsels in das freie Maklertum im Vordergrund. Denn das erarbeitete Geschäftsvolumen gewinnt hierdurch deutlich an Wert.

Traumstart hingelegt!

Die Bilanz für das erste Jahr in freier Maklerschaft fällt für Thomas Korsus beeindruckend aus: Circa 300 Verträge im Bereich Leben (Neuabschlüsse und Erhöhungen) sowie circa 3.000 Verträge im Bereich Sach weist Thomas Korsus bereits bis Ende August vor. Zum Stichwort Bestandsübernahmen erklärt er: „Ich frage meine Kunden immer direkt: Willst Du mich für die anderen Verträge auch als Betreuer? Zack, fünf Verträge in meinem Bestand. Das ist ja das, was viele Vermittler noch nicht verinnerlicht haben. Ich lerne einen Kunden kennen und kann erst einmal alle Verträge in der Betreuung übernehmen. Das ist ein Traum! Ich habe jetzt schon mehrere Tausend Euro im Monat fest. Im Moment überwiegen noch die Abschlussprovisionen, aber in fünf bis sechs Jahren hat sich das umgekehrt.“ Hier ist Thomas Korsus ganz auf Linie mit der Fonds Finanz, die ihre Vermittler davon überzeugen möchte, Verträge nicht nur neu- oder umzuschreiben, sondern am besten gleich in die Betreuung zu übertragen.

Das 7-Minuten-Ei

Thomas Korsus hat sich auf Privatkunden spezialisiert und berät diese in den Bereichen Versicherungen, Kapitalanlagen und Bausparen. Über —>

MEIN SCHÖNSTER ERFOLG

SERIE: FOLGE 8

Unsere Serie, die den Blick hinter die Kulissen des Erfolgs wirft. Gedankenanstöße, Inspiration – zieht das Beste für Euch heraus.

Viele, viele Schäfchen im Trockenen

Bereits als Strukturvertriebler hat Thomas Korsus über mehr als zwei Jahrzehnte eine buchstäblich ausgezeichnete Karriere hingelegt. So war er mehrmals bester Berater Deutschlands und sogar der erfolgreichste in Europa. Mit einem Vorlauf von gut anderthalb Jahren hat er sich dann für das freie Maklertum entschieden. „Der Hauptgrund war natürlich mein Bestand. Den baue ich nun in meiner eigenen GmbH auf, und ich habe

die Sicherheit, dass meine Frau das Ganze weiterführen kann, dann mit einem Geschäftsführer.“ Diese persönliche Absicherung für den eventuellen Todesfall ist der eine Punkt, der Korsus wichtig war. Der andere ist, seine Lebensleistung für den eigenen Ruhestand zu sichern. „Wenn ich meine Tätigkeit ungefähr in dem Tempo fortführe wie jetzt, habe ich, wenn ich in 20 Jahren in Rente gehe, nur über die Sachverträge ca. 800.000 Euro Jahreseinnahmen. Hinzu kommen Dynamikpro-

Bereits im August 2021 überschritt Thomas Korsus als freier Makler die magische Grenze von einer Million Euro Einnahmen in seiner GmbH.



Logik schlägt Emotion

Korsus setzt auf die Kraft der Argumente und weiß, wie er seine Expertise plakativ platziert. Ein Paradebeispiel, mit dem er beim Kunden den Punkt macht, ist das „Rechtsschutz-Dilemma“. In einer kurzen Fallanalyse führt er seinem Kunden mit wenigen logischen Annahmen vor Augen, warum es sinnvoll ist, die Rechtsschutzversicherung grundsätzlich immer bei einer Gesellschaft abzuschließen, bei der dieser sonst mit keinem Vertrag Kunde ist. Konsequenterweise argumentiert Korsus gegenüber seinen Kunden auch im Bereich der finanziellen Absicherung bei Berufsunfähigkeit. Was ist denn eigentlich, wenn die vorhandene Absicherung im Leistungsfall gegebenenfalls vom Amt angerechnet wird und dem Kunden unter dem Strich durch eine zu niedrige Versorgung überhaupt kein Nutzen bleibt? Sein Credo lautet hier: „Entweder man macht es richtig, oder man lässt es!“ Logisch, oder?

gar nicht entscheiden. Ich argumentiere dann so: Lieber Kunde, ich hoffe, Du hast alles verstanden. In den nächsten Wochen wirst Du das eine oder andere wieder vergessen, das ist völlig normal, aber nicht schlimm. Ich beantrage jetzt den besprochenen Schutz zum 1. des nächsten Monats. Du als Kunde hast dann ein Widerrufsrecht, nennen wir es einmal die Kontrollphase. Wenn die Versicherungsunterlagen da sind, prüfen wir gemeinsam in einem weiteren Servicetermin, ob alles passt – neben der Police auch das Kleingedruckte. Auch wenn das vielleicht ein bisschen langweilig ist.“

Mit diesem Vorgehen landet Thomas Korsus in der Regel einen sicheren Treffer. Der Folgetermin mit einem persönlichen Treffen, bei dem man den Vertrag gemeinsam kontrolliert, trägt dazu bei, die Kaufentscheidung zu einem logischen Abschluss zu bringen. „Ich verstehe diese Technik auch als Mittel, meine Kunden im positiven Sinne zu erziehen. Denn nach der Beratung zu einem weiteren Produkt sage ich einfach: „Lieber Kunde, wir machen es wie beim letzten Mal, wir stellen erst einmal nur den Antrag und kontrollieren diesen dann im Detail, wenn die Unterlagen da sind.“ Die Kunden finden dieses Vorgehen super und unterschreiben ohne Diskussionen und – ganz wichtig – mit einem richtig guten Gefühl.“

Vertrauen als Schlüssel zur Kundenempfehlung

Auch bei den Kundenempfehlungen hat Thomas Korsus im Laufe seiner langen Vermittlertätigkeit eine für sich schlüssige Methode entwickelt. „Die Kunst bei der Empfehlung ist hier ebenfalls, die Ängste der Kunden zu verstehen: Was denken meine Bekannten und Freunde? Oder: Wie viele Kontakte muss ich denn bringen? Aus Vermittlersicht ist die Datenschutzkonformität noch relevant“, erläutert Korsus. Ist der Kunde zu 100 Prozent überzeugt und zufrieden, bittet Korsus in der Regel zuerst um ein grundsätzliches Ja für das Empfehlungsmarketing und dann um einen konkreten Kontakt, allein über den Vornamen. Bei einem älteren Kunden ist das vielleicht der Sohn, bei einer jüngeren Kundin die beste Freundin. Ein Beispiel, um die strategische Fragetechnik zu demonstrieren: „Deine beste Freundin ist also die Bettina? Dann frag die Bettina doch bitte einmal, ob sie bei unserem nächsten Treffen unverbindlich dabei sein möchte. Du brauchst sie nicht zu überreden – entweder sie kommt oder sie kommt nicht.“

Die Kundin muss sich nicht sorgen, dass die von ihr empfohlene Kontaktperson genervt ist, denn auch eine Ablehnung des Termins ist für alle Seiten absolut in Ordnung – und Thomas Korsus „verbrennt“ durch dieses Vorgehen seine Kundenkontakte nicht. Vielmehr generiert er so erfolgreich Termine um Termine und damit wervolles Neugeschäft.

„Ich frage meine Kunden immer direkt: Willst Du mich für die anderen Verträge auch als Betreuer? Zack, fünf Verträge in meinem Bestand. Das ist ja das, was viele Vermittler noch nicht verinnerlicht haben. Ich lerne einen Kunden kennen und kann erst einmal alle Verträge in der Betreuung übernehmen. Das ist ein Traum!“

Thomas Korsus,
Korsus Finanzberatung GmbH & Co. KG

viele Jahre hinweg hat er „unter Schmerzen“, wie er mit einem Augenzwinkern erzählt, seinen eigenen Beratungs- und Verkaufsansatz entwickelt. Ein Element seines Ansatzes ist es, alle Beratungsgespräche zu den gängigen Angeboten immer nach dem gleichen Muster zu führen. „Die Kundengespräche folgen einer strengen Logik und dauern zu allen Produkten maximal sieben Minuten. Ich sage immer die gleichen Sätze, abgestimmt auf den Kunden natürlich, und beherrsche diese aus dem Effeff. Mal ehrlich, das kostet doch sonst viel zu viel Energie und Zeit. Berufsunfähigkeit und private Rente sind Thema? Dann kann ich meine Gespräche zeitlich planen und weiß genau, wie lange ich inklusive Antragsannahme benötige. Du brauchst nicht alles zu erzählen, aber die wichtigsten Fakten solltest Du erklären. Ich sage, wie es ist, nehme die Einwände vorweg und schließe ab.“ Korsus plant so im Schnitt mit acht Terminen am Tag und „gönnt“ sich mittwochs und freitags jeweils einen halben freien Tag.

Die Angst der Kunden vor dem Kleingedruckten

Im Laufe seiner Karriere hat Korsus viel über die Kunst des Verkaufens gehört: über die richtige Einwandbehandlung, über Storytelling und Kundenmehrwerte. „Das typische Hard Selling hatte ich auch drauf. Aber wohlgeföhlt habe ich mich damit nicht. Alles, was darauf abzielt, den Kunden zu überreden, ist nicht richtig. Das haben zuletzt auch hohe Stornoquoten gezeigt“, resümiert Korsus. Vielmehr habe er in zwei Jahrzehnten an der Verkaufsfond gelernt, dass die Kunden vor dem Abschluss vor allem zwei Hauptängste umtreiben: vorschnell einen Fehler zu machen und die Angst vor dem Kleingedruckten. „Hier habe ich eine Technik entwickelt, genau diesen Ängsten entgegenzuwirken. Und wenn Produkt und Beitrag passen, habe ich den Abschluss so ohne Diskussionen in der Tasche. Das ist das, was ich richtig gerne mache.“ Und wie sieht diese Technik genau aus? „Am Ende des ersten Beratungsgesprächs steht erst einmal nur der Antrag. Der Kunde soll sich noch