



Ulrich Bosetti, Hartmut Walz

Beraten statt verraten

So wehren Sie Manipulationen in der Finanzberatung souverän ab

256 Seiten, Hardcover, 14,6 x 21,7 cm

€ 20,- € (D) | € 20,50 (A) | 28,90 CHF

Verlag: Frankfurter Allgemeine Buch

ISBN 978-3-96251-124-1

Erschienen am 25.04.22

Kunden stark machen

Finanzberater gibt es gefühlt so viele wie Sand am Meer. Und auch ihre Betitelungen sind variationsreich. Aber wie viele echte Finanzberater gibt es eigentlich in Deutschland, d. h. wie viele beraten die Kunden tatsächlich in deren eigenem Interesse unabhängig von Provisionen über eine breite Produktpalette? Ulrich Bosetti und Hartmut Walz haben sich zum Ziel gesetzt, Kunden in der Finanzberatung durch Hintergrundwissen mündig und zum Gesprächspartner auf Augenhöhe zu machen sowie deren blindes Vertrauen in die Fachkompetenz der Berater durch eine kritisch-reflektierte Haltung zu ersetzen.

Finanzprodukte sind Vertrauensgüter – ihre Qualität ist oft erst zu einem sehr späten Zeitpunkt erkennbar. Umso wichtiger ist es, diesbezüglich fundierte Kaufentscheidungen zu treffen. In Deutschland ist für die Finanz- und Versicherungsbranche die Trennlinie zwischen unabhängiger Beratung und verstecktem Verkauf nicht sehr scharf gezogen, weshalb Kunden aufgrund unlauterer Manipulation und geschickter Verkaufsstrategien häufig auf das falsche Pferd setzen. In diesem Buch erfahren Sie, welche rhetorischen Kniffe und konkreten Manipulationstechniken von Finanzproduktverkäufern angewendet werden. Was ist beispielsweise eine „Ja-Straße“, oder wie erkenne ich eine manipulative Vorauswahl? Leider sind wir nicht ganz schuldlos, wenn wir einer falschen oder falsch verstandenen Beratung vertrauen. Denn auch bestimmte psychologische Muster und die Funktionsweise unseres Gehirns tragen dazu bei, dass wir häufig dem falschen Rat folgen. Wir tappen in die Plausibilitätsfalle, vertrauen auf scheinbare Begründungen und unterliegen der Geldillusion. Die Autoren zeigen auf, wie wir all diese Muster und Tricks erkennen und was wir dagegen tun können, um die Entscheidungsautorität zurückzugewinnen.

Die Autoren

Ulrich Bosetti ist Dipl.-Psychologe und selbstständiger Berater in Aachen. Er arbeitete fünf Jahre in der Vertriebsabteilung eines großen Versicherungskonzerns und erlebte dort Themen wie Verkaufsschulung, Provisionsmaximierung und interne Rennlisten als Motivation und Antrieb für die Verkäufer und Vermittlerinnen aus nächster Nähe. Seit nunmehr 35 Jahren ist er erfolgreicher psychologischer Coach und Fachmann für effektive zwischenmenschliche Kommunikation für Führungskräfte und Privatpersonen.

Prof. Dr. Hartmut Walz lehrt an der Hochschule Ludwigshafen a. Rh.. Der gelernte Bankkaufmann und profilierte Kapitalmarktexperte engagiert sich seit Jahrzehnten für den Verbraucherschutz in den Themen Geldanlage, Versicherungen und Vorsorge, ist u. a. Fellow der Bürgerbewegung Finanzwende e. V., Mitglied im Wissenschaftlichen Beirat beim Bund der Versicherten e. V. (BdV) sowie Mitglied im DIN-Normenausschuss „Finanzdienstleistungen für den Privathaushalt“. Er betreibt den unabhängigen, kosten- und werbefreien Hartmut Walz Finanzblog.

Eine Onlineleseprobe finden Sie [hier](#).

Frankfurter Allgemeine Buch publiziert Wissen für Fach- und Führungskräfte mit den Schwerpunkten Management, Job & Karriere, Finanzen und Kommunikation. Weitere spannende und informative Titel finden Sie unter www.fazbuch.de. Mehr Wissen mit Frankfurter Allgemeine Buch!

Kontakt: Katharina Petry, Frankfurter Allgemeine Buch, Frankenallee 71–81, 60327 Frankfurt am Main
Telefon (069) 7591 3417 • E-Mail katharina.petry@fazbuch.de

Frankfurter Allgemeine Buch