

MY FIRST
MILLION
GAME



Wie Gamification und Finanzielle Freiheit deine Beratung beflügeln können!



Herzlich Willkommen zum Vortrag!

Referenten: Geschäftsführer von My First Million GmbH

Alexander Oberenzer

Welche Entwicklungen gibt es in unserer Branche?



Seit der Finanzmarktkrise 2008 stehen wir laufend vor neuen Herausforderungen:

- ❖ **Image der Finanzberatung** ist weiter gesunken
- ❖ Starker Trend zu **Regulierung**
- ❖ Zeit- und Ressourcenbedarf für **Bürokratische Anforderungen** ist gestiegen
- ❖ Kunden sind zunehmend preissensibler und fordern **Kostentransparenz**
- ❖ **Schnelle Verfügbarkeit** von Informationen im Internet für Kunden
- ❖ „Do-it-yourself“ Anbieter suggerieren, dass jeder selbst investieren kann
- ❖ Trend zu **kostengünstigen ETFs**
- ❖ Damoklesschwert: **Provisionsverbot**



Was beschäftigt unsere Kunden?

Aktuell dominieren Geldsorgen die größten Ängste der Bundesbürger (Statista 2023):

- ❖ Nummer 1: Steigende Lebenshaltungskosten (67%)
- ❖ Nummer 2: Unbezahlbarer Wohnraum (58%)
- ❖ Nummer 3: Schlechtere Wirtschaftslage (57 Prozent)

Gleichzeitig fehlt das Verständnis für wirtschaftliche Zusammenhänge und es mangelt an Finanzbildung:

- ❖ 86% der 14 bis 24-Jährigen können die ungefähre Höhe der Inflation nicht benennen
- ❖ 72% können nicht richtig erklären, was ein Investmentfonds ist
- ❖ 65% verstehen das Konzept der Diversifikation nicht
- ❖ 89% wünschen sich mehr Verständnis in Bezug auf die Altersvorsorge



Sorgen und fehlende Finanzkompetenz spiegeln sich auch im Vermögen wider:



- ❖ Das Gesamtvermögen der Deutschen 2022 betrug 7.254 Milliarden Euro (Statista 2023)
- ❖ Bargeld und Einlagen sind nach wie vor die beliebteste Geldanlage der Deutschen. Ende 2022 steckten 43 Prozent des Geldvermögens in solchen Formen (Focus).
- ❖ Das entspricht einem nahezu unverzinsten Vermögen von **3.119 Milliarden Euro!**
- ❖ Jeder Prozentpunkt mehr Ertrag per anno durch bessere Veranlagung würde dazu beitragen, dass der **Wohlstand in Deutschland** um stolze **30 Milliarden Euro** wächst!



Wie sind Vermögen und Einkommen in Deutschland verteilt?



- ❖ 1.61 Mio. Dollar-Millionäre lebten 2022 laut Capgemini hierzulande
- ❖ **8.39 Mio.** Deutsche besitzen ein Geldvermögen **über 275.000€** (Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW))

- ❖ 2,68 Mio. verdienen mehr als 70.000€ brutto pro Jahr
- ❖ Weitere 2,98 Mio. zwischen 50.000€ und 70.000€
- ❖ Das ergibt **rund 5,66 Millionen Menschen**, für die es grundsätzlich möglich sein sollte, ein **hohes monatliches Investment** tätigen zu können.



Was könnte für uns Finanzberater in dieser Ausgangslage möglich sein?



Es gibt in Deutschland 39.949 Finanzanlagenvermittler 34f (Stand Ende 2022).

Jeder deutsche Finanzanlagevermittler könnte demnach:

- **210 Kunden** mit **mehr als 275.000€ Depotwert** betreuen
- Davon wären durchschnittlich **rund 40 Millionäre**
- Selbst wenn jeder Kunde **nur 275.000€ Depotwert** hat, wäre das ein Bestand von knapp **58 Millionen Euro**
- Bei einer jährlichen Bestandsvergütung von **0,5%** wären das wiederkehrende Bestandseinnahmen **in Höhe von 290.000€**



Wie können wir das erreichen?

Den Fokus auf folgende Zielgruppen zu legen, könnte sich lohnen:

- ❖ **Menschen mit Vermögen auf Sparkonten**, die bisher nicht investieren, weil sie zu wenig Finanzkompetenz besitzen bzw. Angst vor Verlusten haben. (zur Erinnerung: **3,14 Billionen Euro** liegen auf Sparkonten)
- ❖ **Einkommensstarke Menschen**, die sich Vermögen aufbauen können. (zur Erinnerung: das sind zumindest **5,66 Millionen Deutsche**).
- ❖ **Wohlhabende Personen**, die bereits Vermögen besitzen und dieses vermehren bzw. zumindest real erhalten wollen. (zur Erinnerung: **8,39 Millionen Deutsche** haben **mehr als 275.000€**)



Womit können wir diese drei Zielgruppen erreichen?



Indem wir auf ihre Gemeinsamkeiten eingehen:

- ❖ **Bedarf** nach **mehr Finanzkompetenz** und **mehr Verständnis** für die Marktmechanismen. -> Hier vermitteln wir Finanzkompetenz mit dem My First Million Game und **simulieren 20 Jahre Markt in 2 Stunden**.
- ❖ **Hohe Affinität** für das Thema **Finanzielle Freiheit** -> Über das Spiel wird die Motivation geweckt **auch im realen Leben Vermögen aufzubauen** und über die Analyse das Thema **Finanzielle Freiheit** eingeführt.
- ❖ Weit verbreitete **Aufschieberitis** bei **Finanzentscheidungen** -> im Spiel werden rund 200 Entscheidungen getroffen. Wir haben beobachtet, dass die **Entscheidungsfreude bei den Spielteilnehmern** davon profitiert.



Wie können wir diese drei Zielgruppen für unsere Beratung begeistern?



Wie schaffen wir den Transfer in die Beratung?

- ❖ **Das Spiel vermittelt hohe Kompetenz in lockerer Atmosphäre** -> Durchschnittlich wollen etwa 50-60% der Teilnehmer danach einen Beratungstermin buchen.
- ❖ **Finanzentscheidungen werden in einem historischen Szenario getroffen und im Zeitraffer erlebt** -> Nach der Spielrunde lösen wir den Zeitraum auf. 20 Runden im Spiel sind 20 Jahre in der Realität. Das Spielerlebnis schafft Vertrauen und macht Zinseszinsseffekte deutlich.
- ❖ **Wir wecken den Wunsch Vermögen aufzubauen** -> Mit dem Thema der finanziellen Freiheit sprechen wir **die Intrinsische Motivation** an. Das führt in Folge auch zu höheren Investments.



Kraft der Intrinsischen Motivation

Wenn Du ein Schiff bauen willst, dann trommle nicht Männer zusammen, um Holz zu beschaffen, Aufgaben zu vergeben und die Arbeit einzuteilen, sondern lehre die Männer die Sehnsucht nach dem weiten, endlosen Meer.

Antoine de Saint-Exupéry



Kraft der Intrinsischen Motivation

Was entspricht in der Finanzberatung dem weiten,
endlosen Meer?



FINANZIELLE FREIHEIT!

Finanzielle Freiheit

Allgemeine Definition

Die meisten Menschen definieren finanzielle Freiheit so, dass sie ihren Lebensstandard halten können, ohne dafür aktiv arbeiten zu müssen.



Warum wollen Menschen Finanzielle Freiheit erreichen?



Mehr Zeit für Dinge, die einem wichtig sind:

- Mehr Zeit für meine Familie
- Mehr Zeit für Reisen
- Mehr Gestaltungsfreiheit

- Herzensprojekte finanzieren können
- Fußspuren hinterlassen
- Der Gesellschaft etwas zurückgeben



Was wären deine Motive, um finanziell frei zu werden?



Stell dir vor, du bist finanziell frei. Du hast also so viel Vermögen aufgebaut, dass die Erträge daraus deine Lebensausgaben bezahlen.

- ❖ Was würdest du dann machen?
 - ❖ Wofür würdest du dir bewusst mehr Zeit nehmen?
 - ❖ Gibt es etwas, was du gerne verwirklichen würdest?
- Was bewirkt das bei dir bzw. deinen Kunden?



**SPIELEN UND FINANZIELLE FREIHEIT
FÜHRT ZU HOHER INTRINSISCHER
MOTIVATION**

**→ KUNDEN VERANLAGEN MEHR
GELD!!**

Finanzielle Freiheit und My First Million beflügeln Berater*innen



Manuel Bergmüller
Finanzberater



„Das My First Million Spiel hat meine Kundenberatung komplett verändert. Durch das Spiel gewinne ich nicht nur neue Empfehlungen sondern meine Kundenansprache und mein ganzes Denken hat sich positiv gewandelt. Kunden, die mitgespielt haben, haben nun viel mehr Grundverständnis und wissen, dass wir einen langfristigen Plan brauchen, um zur finanziellen Freiheit gelangen zu können. Ganz nebenbei hat sich mein Umsatz fast verdoppelt.“

Finanzielle Freiheit und My First Million beflügeln Berater*innen



Daniel Ziesche
Finanzberater



"Die Ausbildung zum My First Million Spielleiter hat mein Mindset nachhaltig positiv verändert. Mit den Spielrunden kann ich meinen Kunden einen großartigen Mehrwert mit viel Spaß bieten. Die Kundenbindung wird wesentlich intensiver und die Neukundengewinnung war noch nie so einfach."

Möchtest du deine Beratung beflügeln und hast Lust auf MEHR?



Dann besuche unsere nächste Info-Spielrunde für BCA Berater am:

[19. Oktober von 15.00 – 16.30 Uhr](#)

Wir freuen uns auf dich und Finanzielle-Freiheits-Expert*innen!