

## Verkäufer stehen sich häufig selbst im Weg

13.10.2017, 09:40 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Ullrich Angersbach*

---

Ein aktuelles Paper von Finanzexperte Ullrich Angersbach

Ullrich Angersbach, Marketingcoach und Finanzexperte, hat aus seiner beruflichen Erfahrung einmal zusammengefasst, welche Fehler Verkäufer in der Finanzbranche [\[Link zum Artikel\]](#) häufig begehen und wie man es seiner Meinung nach besser machen sollte.

Verkäufern wird häufig mit großen Misstrauen begegnet. Man ist auf der Hut. Nur zu oft steckt hinter vollmundigen Versprechungen nur Lug und Trug. Deswegen muss es für einen Finanzdienstleister oberste Priorität sein, sich und seinen Produkten einen seriösen Namen zu machen. Ullrich Angersbach rät ab, um des kurzfristigen Erfolgs willen, seiner Existenz in der Branche langfristig zu verspielen. Er zeigt auch auf, was wie man es schafft, einen guten Ruf aufzubauen und langfristig sehr erfolgreich zu werden.

Manches, was Ullrich Angersbach in seinem Artikel schreibt, klingt nach Allgemeinplätzen. Aber das Rad muss nicht immer wieder neu erfunden werden. Hält man sich an wenige einfache Grundsätze, kann jeder fleißige Verkäufer finanziell erfolgreich sein. Es ist nur teilweise Begabung und keineswegs Vertriebstechneik, die häufig als Manipulationstechnik missbraucht wird. Nein, es geht alles mit gesundem Menschenverstand, guten Produkt- und Branchenkenntnissen. Und zuhören sollte man können.

Verkaufsunterlagen, die vor allem der Haftungsbegrenzung dienen, sind nur wenig überzeugend. Aber seine Unterlagen beispielsweise so zusammen zu stellen, dass ein Anlageausschuss alles entscheidungsrelevante übersichtlich und vollständig vorfindet, kann helfen, der Konkurrenz einige Schritte voraus zu sein.

Auch rät Ullrich Angersbach dringend davon ab, potentielle Kunden unter Druck zu setzen. Das löst nur Gegendruck und Misstrauen aus. Er zeigt jedoch Wege auf, wie man berechtigterweise das Vertrauen von Kunden gewinnen kann, die einem auch langfristig gewogen bleiben.

### Portrait

Ullrich Angersbach, geboren 1954 in Würzburg, hat seit 2008 verschiedene Aufträge als Marketing-Coach für Fondsmanagement-Gesellschaften erledigt. Seit 1980 ist Ullrich Angersbach in der Finanzbranche tätig. Nach seinem betriebswirtschaftlichen Studium zum Diplom-Kaufmann nahm er einen Lehrauftrag am Management Institut Hohenstein an. Danach arbeitete Angersbach bei einer Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungskanzlei sowie einer Gesellschaft zur Konzeption und dem Vertrieb von Immobilienanlagen. 1984 begann Ullrich Angersbach seine Tätigkeit bei der damals größten bankenunabhängigen Vermögensverwaltungsgesellschaft in Deutschland, der Matuschka Gruppe. 1987 wurde er zum stellvertretenden Leiter der Matuschka-Niederlassung in Atlanta, USA, ernannt. 1994 übernahm er die Geschäftsführung des Family Offices einer mittelständischen Industriellenfamilie, eine Position, die er bis Ende 2014 innehatte. Hierzu gehörte auch die Tätigkeit als Stiftungsrat der gemeinnützigen Familienstiftung für Projekte in Afrika. 2001 wurde er Mitgründer einer Fondsmanagement-Gesellschaft, die 2006 als ACM in London an die Börse

(AIM) ging. Dort leitete Ullrich Angersbach den institutionellen Vertrieb und die Kundenbetreuung. Da Ullrich Angersbach immer wieder mal als Fremder im Ausland gelebt hat und weiß wie es ist, wenn man die Landessprache nur unzureichend spricht, hat er sich von 2015 bis 2017 dem freiwilligen Asylhelferkreis der Gemeinde Berg am Starnberger See angeschlossen und gab Flüchtlingen Deutsch- und zur Teil auch Mathematikunterricht. Auch war er bei Oxfam finanziell engagiert. Nun leitet er ehrenamtlich die Mitarbeiterbetreuung bei der EinDollarBrille e.V. Außerdem ist Ullrich Angersbach ein begeisterter Bergwanderer und Hobby-Schachspieler.

---

News-ID: 973998 • Views: 510 (Stand: 03.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/973998/Verkaeufel-stehen-sich-haeufig-selbst-im-Weg.html>