

Jubiläumsausgabe-35 Jahre Baufinanzierung

Rückblick

Im Jahre 1981, am 1. April verließ ich 27-jährig auf eigenen Wunsch den sicheren Beamtenjob bei der LVA Hannover, damals Landesversicherungsanstalt, heute Deutsche Rentenversicherung, als Oberinspektor. Begleitet mit den Worten des Direktors: „Dann machen sie mal ein Jahr Vermögensberatung und kommen dann wieder“ startete ich in die Selbständigkeit. Er konnte nicht ahnen, wie stark mich diese Verabschiedung motiviert hat.

Es war auch keineswegs so, dass mir die Arbeit als Rentensachbearbeiter nicht gefiel, aber mir fehlte zum einen die Nähe zu den Kunden, zum anderen die Möglichkeit, eigene Ideen zu verwirklichen.

Hätte ich den Rat des Direktors befolgt, nun ich wäre heute mit einer stattlichen Pension im Ruhestand und mein Leben hätte einen völlig anderen Verlauf genommen.

Aus der allgemeinen Vermögensberatung wuchs sehr bald die Erkenntnis, dass ich mich innerhalb des großen Gebietes der Finanzdienstleistungen spezialisieren wollte und so war der Weg zum unabhängigen Baufinanzberater vorgezeichnet. Eine völlig neue Dienstleistung war etabliert.

Sicher hat die Tatsache, als Quereinsteiger unbelastet von einer Bankerausbildung zu sein, zum Erfolg des Geschäftsmodells beigetragen.

Dabei sind die Grundlagen so einfach:

Ehrlich und offen mit Menschen umgehen

Fortsetzung auf Seite 2



Liebe Leserin, lieber Leser,

35 Jahre Baufinanzierung. Zur Feier dieses Jubiläums gestatten Sie mir eine Ausgabe der Kundenzeitung in alter Papierform. Anknüpfend an eine Tradition, die vor fast 20 Jahren begann und mit dem digitalen Zeitalter im Januar 2014 endete.

Selbstverständlich finden Sie diese Ausgabe, wie alle anderen, digital auf meiner Website.

Ich möchte allen Kunden danken, die mir über so lange Zeit ihre Treue gehalten haben und darf versprechen, dass ich sowohl in der Kundenbetreuung, als in der Beratung von Empfehlungskunden weiter tätig sein werde.

Ein Jubiläum gibt nicht nur Anlass zum Rückblick, sondern bietet auch Perspektiven für die Zukunft, nachzulesen in dieser Ausgabe.

Allen Teilnehmern an der Jubiläumsfeier am 4. Juni 2016 in der Kaffeestube Idensen wünsche ich einen schönen Tag und guten Appetit.

Herzlichst Ihr Dieter Jürgens

In dieser Ausgabe

**Rückblick
Ein wenig Statistik
Ausblick**

Fortsetzung Rückblick

Die wesentlichen Grundlagen der Baufinanzberatung erlangte ich beim damaligen „Guru“ der Baufinanzierung -Dieter Peglow-.

Er war es, der die gemeinnützige **Schutzgemeinschaft gegen unlautere Baufinanzierung** gründete und die Verbraucheraufklärung an den Volkshochschulen etablierte. Ich wurde sein Vertreter für den Raum Hannover und unterrichtete an 10 Volkshochschulen und anderen Bildungseinrichtungen. Viele Jahre ebenso in Firmen wie Wabco, IBM und Sennheiser.

Der VHS in Hannover bin ich bis heute treu geblieben und unterrichte weiterhin für den Endverbraucher

„Die richtige Baufinanzierung“

Im Jahre 1988 gründete ich mit meinem Kollegen und Freund Dieter Kolbus die erste Firma **UBV-GmbH**. Später folgte im Jahre 1991 die Gründung der heutigen **Jürgens GmbH**.

Die Kunden sollten auf Empfehlung in mein Büro kommen, teilweise weite Anfahrtstrecken auf sich nehmen und dafür auch noch Geld bezahlen. Damals wie heute stellt dieser Anspruch in der Branche der Finanzdienstleistung eher eine Ausnahme dar.

Gern betone ich, dass mir die Arbeitsweise des „Einzelkämpfers“ sehr gefällt und trotzdem habe ich um mich herum so viele wertvolle Verbindungen zu Kooperationspartnern die mir helfen, über die Baufinanzierung hinaus, fast alle Bereiche der Finanzdienstleistungen abzudecken.

Auch wenn der Weg vom Oberinspektor zum Baufinanzberater manchmal nicht einfach war.....



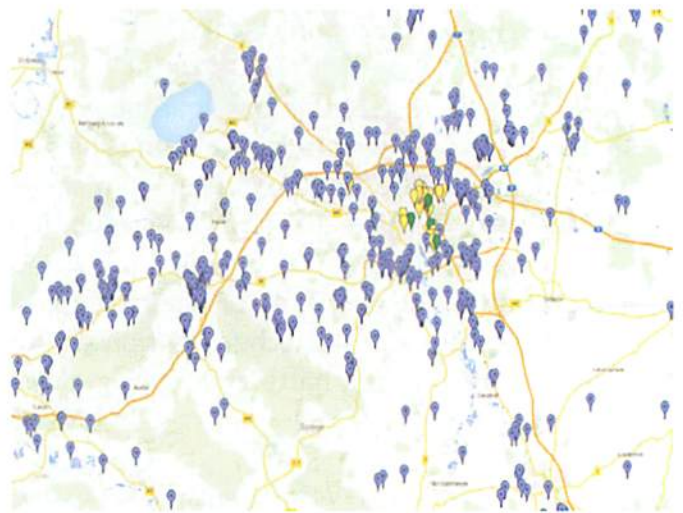
..ich würde ihn noch einmal so gehen.

Ein wenig Statistik

Jedes finanzierte Projekt wird erfasst und auf einer Landkarte im Büro und einer digitalen Karte markiert.

Es wird unterschieden nach Einfamilienhäusern (EFH), Eigentumswohnungen (ETW) und sonstigen Objekten (Sonst.), wie Zwei- und Mehrfamilienhäusern. *Grafik auf der nächsten Seite.*

Von den aktuell **562 finanzierten Objekten** liegen die Einfamilienhäuser mit 449 sehr deutlich vorn, gefolgt von 95 Eigentumswohnungen und 18 Zwei- und Mehrfamilienhäusern.



Sehr bezeichnend ist auch die Lage. Sie dokumentiert, dass sich fast alles in der Region der Postleitzahlen (PLZ) 30 und 31 abspielt. *Grafik auf der nächsten Seite.*

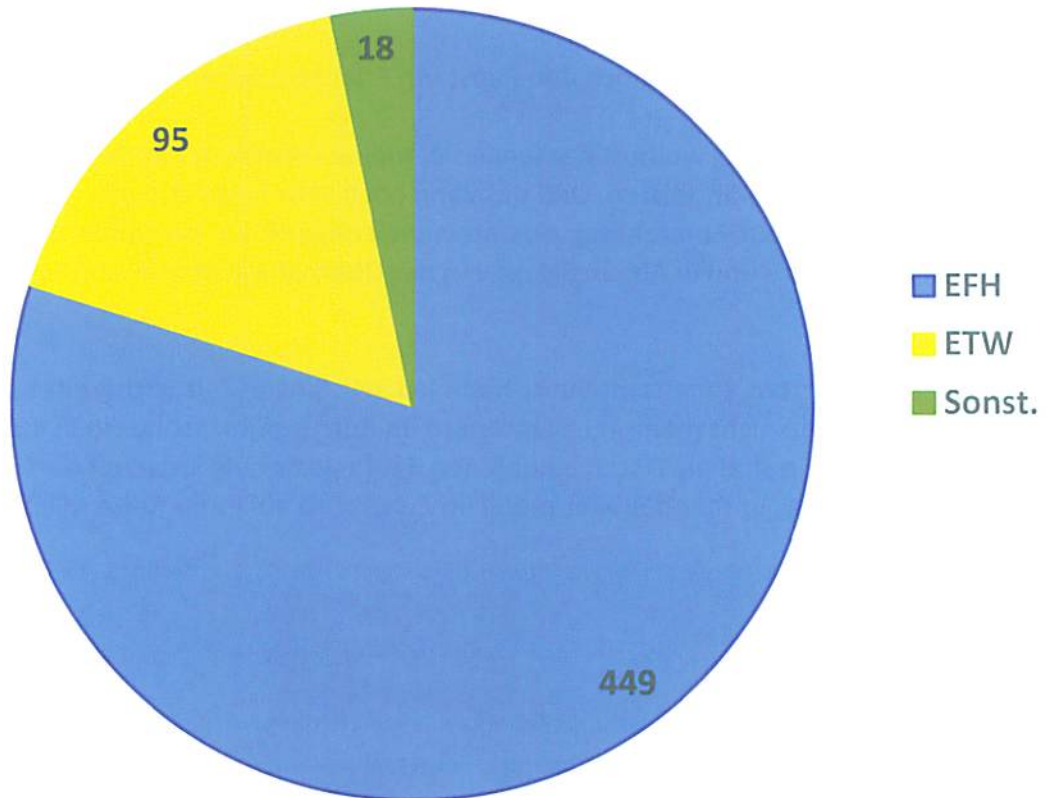
89% aller Finanzierungen befinden sich somit in meiner unmittelbaren Nähe.

Letztlich ein weiterer statistischer Wert ist die Kundenquelle. Keine Beratung, die nicht auf Empfehlung eines oder mehrerer Bestandskunden erfolgt.

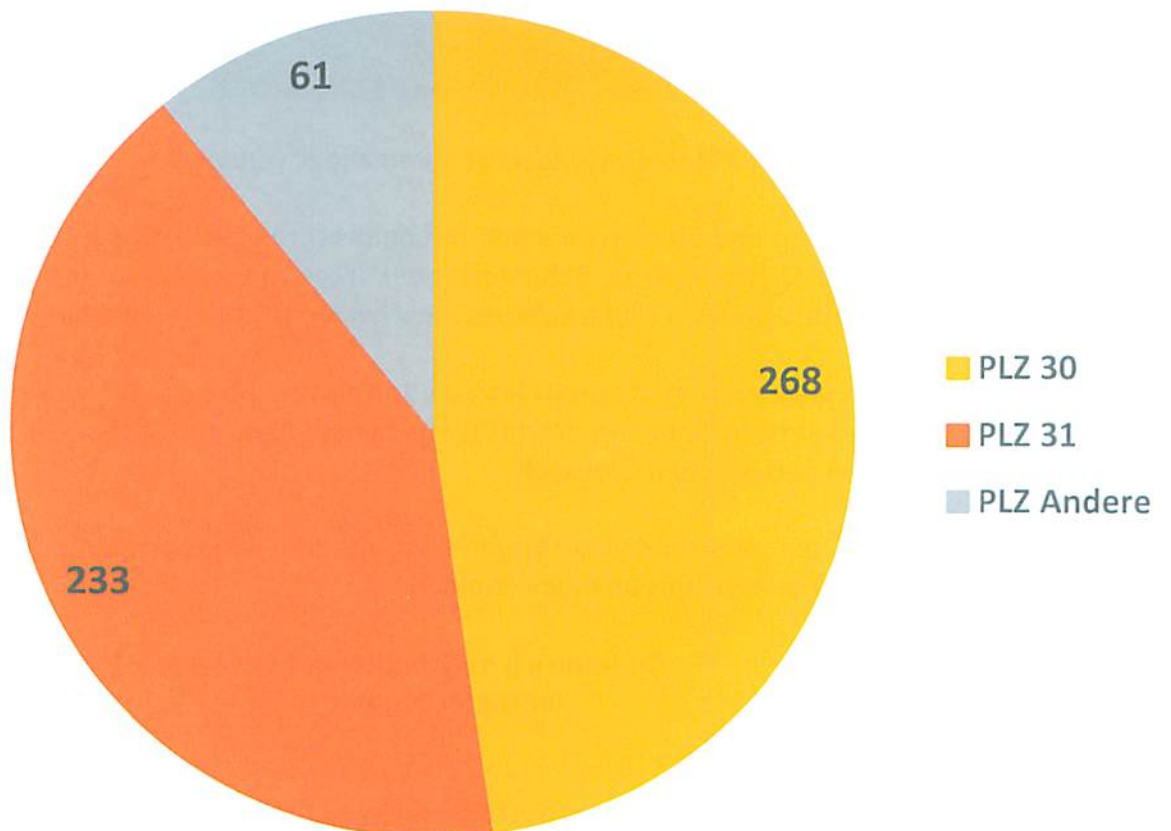
Eine kleine Ausnahme bilden Teilnehmer meiner Volkshochschulkurse.

Ein wenig Statistik

Anzahl finanzierter Objekte



Standorte finanzierter Objekte nach Postleitzahlgebieten



Ausblick

Was ist zu erwarten von einem 61-Jährigen? Beim Jahrgang 1954 liegt die gesetzliche Altersgrenze knapp hinter dem 65.Lebensjahr. In meiner Rentenauskunft steht: **Sie erreichen die Regelaltersrente am 3.5.2020.**

Kardinal Lehmann bat den Papst aus Altersgründen zurücktreten zu dürfen. Er ist 80 Jahre alt.....

Nun muss ich weder die Rentenanstalt noch den Papst um Erlaubnis bitten. **So lautet mein Plan:**

1. Bestandskundenbetreuung weiterhin solange sie, meine verehrten Kunden, mich brauchen und ich in der Lage bin, dies zu gewährleisten. Und das kann noch sehr lange dauern.
2. Neukundenberatung auf Empfehlung aus meinem Kundenkreis weiterhin uneingeschränkt für die nächsten 5 bis 10 Jahre und in Abhängigkeit von der Übernahme des Geschäftes durch einen Nachfolger.

Diesen arbeitstechnisch letzten Lebensabschnitt habe ich seit langer Zeit vorbereitet durch Digitalisierung und Mobilität. Akten werden nicht mehr in Leitzordnern im Büro geführt, sondern in Kundendateien auf der Festplatte des Computers. So sind die Daten einer jeden Baufinanzierung jederzeit dort greifbar, wo ich mich mit dem PC aufhalte. Und das immer häufiger mobil im Zweitbüro auf einer Reise mit dem Wohnmobil:



So lassen sich die zwei schönsten Hobbys wunderbar miteinander vereinen.

Die persönlichen Beratungen und die Neukundenberatung beschränken sich langfristig auf meine tatsächliche Anwesenheit im Büro. Ob ich mich als Befürworter der „Face to Face Beratung“ dem weiteren digitalen Fortschritt beuge und Beratungen via Skype anbiete, entscheiden letztlich meine Kunden.

Ohne einander zu sehen und zu hören ist bereits jetzt die Terminvereinbarung für Neukunden möglich. Meine Website bietet dazu im wahrsten Sinne des Wortes die geeignete Plattform. Aber noch mündet bei aller Moderne alles im vertrauten persönlichen Gespräch.

Unverändert bleibt auch, dass Neukunden auf Empfehlung aus dem Kundenkreis die Erstberatung kostenfrei erhalten. Ein Zeichen des Dankeschöns an meine Kunden.

**So freue ich mich weiter auf Sie.
Ihr Dieter Jürgens**

Die nächste Ausgabe der Kundenzeitung mit Berichten und Fotos (nur an die Teilnehmer) vom Firmenjubiläum wieder digital