

Altersvorsorgeberatung (1/13)

Als Berater haben Sie die Verantwortung, den Kunden nach seinen Zielen und Wünschen sowie seiner gesamten finanziellen Situation zu fragen und ihn entsprechend zu beraten. Dabei ist es sehr wichtig, auch die Altersvorsorge mit dem Kunden zu thematisieren.

Ein gutes Konzept zur Altersvorsorgeberatung weist drei zentrale Bestandteile auf:

1. Das **Nettoversorgungsziel wird anhand der heutigen Kaufkraft mit dem Kunden festgelegt.**

Denn nur, wenn ein klares Ziel vom Kunden definiert wurde, kann gegebenenfalls auch eine beim Kunden vorhandene entsprechende Lücke berechnet werden.

2. Für den Kunden wird berechnet, wie viel Geld er in der Rente, bei Berücksichtigung von Inflation, Steuern und Sozialversicherung zur Verfügung hat.

Denken Sie immer daran: Wer kein Problem hat oder es nicht sieht, ist auch selten an einer Lösung interessiert. Deshalb müssen Sie aus der Differenz zwischen Nettoversorgungsziel und vorhandener Vorsorge die Versorgungslücke des Kunden errechnen. Erst wenn dem Kunden sein finanzielles Altersvorsorgeproblem konkret vor Augen geführt wird, ist er eher an einer passenden Lösung interessiert.

3. Entsprechend den Anlagezielen, den finanziellen Verhältnissen, den Erfahrungen und Kenntnissen sowie der Risikobereitschaft und -tragfähigkeit wird eine geeignete Lösung zur Schließung der Versorgungslücke angeboten.

Es gibt viele Möglichkeiten, eine Versorgungslücke zu schließen. Ihr Angebot wird dann den Erwartungen des Kunden entsprechen, wenn Sie diese kennen.

Bitte beachten Sie:

- Das Leben der Kunden unterliegt ständigen Veränderungen. Deshalb muss auch die Vorsorgesituation regelmäßig überprüft und ggfls. angepasst werden. Ein gutes Beratungskonzept berücksichtigt das.
- Achten Sie bitte darauf, dass Ihr Vorschlag auf die aktuellen finanziellen Möglichkeiten des Kunden abgestellt ist. Vielleicht kann sich der Kunde die Deckung seiner kompletten Versorgungslücke im Moment nicht leisten. Vereinbaren Sie dann Rahmenbedingungen, bei deren Eintreten der nächste Schritt unternommen werden soll. Das kann z. B. das Studieneinde eines Kindes oder die vollständige Rückzahlung eines Darlehens sein. Dadurch vergrößert sich in der Regel der finanzielle Spielraum Ihres Kunden.
- Wichtig ist, dass Ihre Vorgehensweise einen strukturierten Verlauf des Gesprächs gewährleistet. Dies erreichen Sie mit einem Beratungsbogen oder einer Beratungssoftware. Auf diese Weise stellen Sie sicher, dass Sie im Gesprächsverlauf keine wichtigen Aspekte vergessen.

In den nächsten Ausgaben widmet sich unser Gastautor ausführlich dem Thema Altersvorsorge.

Gastautor: Ralf Meyer – Der Bankverkaufstrainer
(www.DerBankverkaufstrainer.de)



Was bringt Ihnen die Realisierung dieses Tipps?

Die demografische Entwicklung und die zu erwartenden Engpässe bei den Rentenversicherungen machen eine gute und ausreichende Vorsorge immer dringender. In diesem Beratungssegment können sich die Finanzberater positionieren und für ihre Kunden sehr nützlich machen.