

Altersvorsorgeberatung (4/13)

Ansprache auf Altersvorsorge

Es gibt im wesentlichen zwei Hauptgründe, warum Kunden sich in einer Bank beraten lassen. Entweder Sie brauchen Geld oder sie haben Geld. Bei der Altersvorsorge gilt das Prinzip „Wer kein Problem hat, ist auch nicht an einer Lösung interessiert“. Deshalb sprechen Kunden das Thema selten von sich aus an. Aufgabe des Beraters ist es, die Kunden charmant und wirkungsvoll darauf anzusprechen.

Probieren Sie einfach einmal die beiden folgenden Varianten aus, um einen Kunden in einem persönlichen Gespräch auf das Thema Altersvorsorge anzusprechen. Sie werden überrascht sein, wie offen die Kunden auf diese Ansprachen reagieren.

Variante I

Die Fragezeichen-Methode

Auch diese Variante eignet sich ideal, wenn Sie bereits mit dem Kunden zu einem anderen Thema persönlich zusammensitzen und Sie auf das Thema Altersvorsorge überleiten wollen.

Berater: *„Herr Kunde, eine Frage: Wie viel haben Sie im Rentenalter unter Berücksichtigung von Steuer, Inflation und Sozialversicherung in Euro tatsächlich in der Tasche?“*

Kunde: *„Das weiß ich nicht.“*

Berater: *„Was halten Sie davon, wenn ich das mal ausrechne, damit Sie die Sicherheit haben, dass Sie im Rentenalter mit Ihrem Einkommen auch wirklich auskommen?“*

Der psychologische Hintergrund dieser Variante ist das Bedürfnis des Menschen, auf eine für ihn wichtige Frage auch tatsächlich eine Antwort zu bekommen.

Variante II

Die Verunsicherungs-Methode

Es handelt sich auch hierbei um eine Variante, die gut funktioniert, wenn Sie bereits mit dem Kunden zu einem anderen Thema persönlich zusammensitzen und Sie auf das Thema Altersvorsorge überleiten wollen.

Berater: *„Herr Kunde, wussten Sie, dass in der Renteninformation deutlich mehr Rente drin steht, als Sie dann tatsächlich bekommen?“*

Kunde: *„Nein, wieso soll ich weniger bekommen, als drin steht?“*

Berater: *„Was halten Sie davon, wenn ich Ihnen ausrechne, wie viel von der gesetzlichen Rente unter Berücksichtigung von Steuer, Sozialversicherung und Inflation tatsächlich in Ihrer Tasche bleibt?“*

Kunden lesen – wenn überhaupt – die Renteninformation nur sehr oberflächlich. Dass von den genannten Werten noch Steuer, Sozialversicherung und Inflation abgezogen werden muss, steht zwar deutlich im Schreiben, wird allerdings nicht wahrgenommen. Ein Blick auf eine Renteninformation zeigt das.

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



Was bringt Ihnen die Realisierung dieses Tipps?

Viele Berater sind im Gespräch hervorragend. Ihre größte Herausforderung ist die Ansprache der Kunden, also überhaupt erst mal ins Gespräch zu kommen. Ein guter Weg, diese Hürde zu überwinden, ist die Systematisierung der Kundenansprache mit erfolgreichen Methoden. Testen Sie doch einfach mal die verschiedenen Methoden.