

Altersvorsorgeberatung (7/13)

Anlegertyp-Bestimmung

Im Rahmen der Altersvorsorge wird – aufgrund der höheren Renditechancen – eine fondsgebundene Rentenversicherung ohne Garantie mit Aktienfonds in sehr vielen Fällen die beste Lösung sein. Jetzt geht es darum, mit dem Kunden die passende Risikobereitschaft des Kunden zu ermitteln.

Hierfür können Sie die Erkenntnisse aus dem magischen Dreieck der Geldanlage auf die Altersvorsorgeberatung übertragen.

Berater: *„Aus meiner Erfahrung haben Sparer für die Altersvorsorge drei Ziele: Sicherheit, Rendite und Verfügbarkeit.“*

Berater: *„Bei einer Altersvorsorge sollte das Thema Verfügbarkeit allerdings keine übergeordnete Rolle spielen, denn jeder Euro, der verfügt wird, steht später nicht mehr für die Altersvorsorge zur Verfügung.“*

Berater: *„Grundsätzlich gilt: Je höher die Sicherheit, desto geringer ist die Rendite und somit ist Ihr Sparbeitrag höher, um Ihre gewünschte Altersvorsorge zu erreichen.“*

Damit haben Sie dem Kunden diesen grundsätzlichen Zusammenhang aufgezeigt. Ziel ist es, ein möglichst hohes Guthaben für die Altersvorsorge zur Verfügung zu haben.



Die Höhe des Guthabens errechnet sich nach folgender Formel:

$$\text{Sparrate} \times \text{Laufzeit} \times \text{Rendite} = \text{Guthaben für die Altersvorsorge}$$

Bei einem Sparvertrag für die Altersvorsorge steht die Laufzeit meist fest und die Sparrate ist vom Kunden in einem gewissen Rahmen vorgegeben. Somit kann das Guthaben am ehesten über die Rendite erhöht werden.

Berater: *„Ich habe jetzt für Sie eine Idee, bei der Sie von der Wertentwicklung ausgesuchter Unternehmen profitieren. Dadurch benötigen Sie eine niedrigere Sparrate für die Altersvorsorge. Was halten Sie von dieser Idee?“*

Kunde: *„Finde ich erst mal gut.“*

Vielleicht ist Ihnen aufgefallen, dass es darum geht, ob der Kunde von der Wertentwicklung ausgesuchter Unternehmen profitieren möchte. Hier spielt die Fragestellung eine wichtige Rolle. Anhand des Beispiels können Sie erkennen, wie wichtig die Formulierung ist.

Stellen Sie 10 zufällig ausgewählten Personen folgende Frage: **„Möchten Sie in Aktien investieren?“** Danach stellen Sie 10 ebenfalls zufällig ausgewählten Personen folgende Frage: **„Möchten Sie von der Wertentwicklung von Unternehmen wie Apple, Microsoft oder BMW profitieren?“**

Die Erfahrung zeigt, dass bei der ersten Frage mehr Menschen mit „nein“ und auf die zweite Frage mehr Menschen mit „ja“ antworten.

Nutzen Sie die Erkenntnis in Ihren Gesprächen zur Altersvorsorge. Sie haben die Kunden damit erstmal für die Idee einer Anlage „Rund um Aktien“ geöffnet.

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

Was bringt Ihnen die Realisierung dieses Tipps?

Die weitaus meisten Berater/Verkäufer sind qualitativ hochkompetent. Manchmal fehlt es an einigen nicht unwesentlichen Kleinigkeiten, die den Erfolg/Verkaufsabschluss bestimmen. Dazu gehört auch die Fähigkeit, zwischen den Zeilen dessen, was der Kunde sagt, zu lesen. Probieren Sie einfach beim nächsten Gespräch unsere Tipps aus.