

Altersvorsorgeberatung (9/13)

Unterscheidung von Nominalwert und Kaufkraft

Sicherheit steht in der Bedürfnispyramide nach Maslow auf dem zweiten Platz. Daher überrascht es nicht, dass den Kunden bei ihrer Altersvorsorge genau dieses Thema wichtig ist. Als Berater wissen Sie, dass ein Angebot zu den Zielen und Wünschen des Kunden passen muss. Allerdings wollen die Kunden Sicherheit und fragen nach Garantien.

Ein einfaches Beispiel, wie Sie den Kunden zum Umdenken bringen können. Stellen Sie Ihrem Kunden folgende Frage:

Berater: *„Sie legen 10.000 Euro in eine Geldanlage für 5 Jahre an. Der Vertragspartner hat eine erstklassige Bonität. Nach den 5 Jahren bekommen Sie garantiert mindestens 10.000 Euro zurück. Ist diese Geldanlage sicher?“*

Egal, was der Kunde antwortet – er hat recht. Er könnte antworten:

Kunde: *„Das ist ja dann weniger Wert, weil ich die Inflation abziehen muss.“*

Dann denkt der Kunde in Realwert, denn er stellt sich die Frage, was das Geld dann noch wert ist. Allerdings antworten die meisten Kunden:

Kunde: *„Diese Geldanlage ist sicher, weil ich mein Geld zurückbekomme.“*

Dann denkt der Kunde im Nominalwert, denn er bekommt mindestens genauso viele Geldeinheiten zurück, wie er eingesetzt hatte. In diesem Fall sollten Sie mit dem Kunden folgende Berechnung durchführen:

Berater: *„Herr Kunde, Sie legen 10.000 Euro für 5 Jahre an. Dieser Nominalwert bleibt Ihnen selbstverständlich erhalten. Allerdings ist hier noch die Inflation abzuziehen. Wenn wir hier gemäß dem EZB-Ziel 2 Prozent pro Jahr abziehen, bleibt noch eine Kaufkraft von ca. 9.000 Euro.“*

Berater: *„Hierzu eine Frage: Was ist Ihnen wichtiger – was auf dem Papier steht oder was Sie sich davon kaufen können?“*

Interessanterweise antworten hier fast alle Kunden: *„Selbstverständlich ist mir wichtiger, was ich mir vom Geld kaufen kann.“*

Und schon haben Sie den Kunden nachdenklich gemacht. Mit dieser Berechnung lassen Sie den Kunden erkennen, dass ein reines Nominalwertdenken nicht zielführend ist. Er wird einfacher umdenken, wenn Sie ihn den Denkfehler selbst erkennen lassen. Denn Menschen können sich gegen Argumente von anderen gut wehren, ihren eigenen Gedanken sind sie hingegen schutzlos ausgeliefert.

Bei einer Laufzeit von fünf Jahren und einer Inflationsrate von 2 Prozent ist der Kaufkraftverlust zwar merklich, jedoch noch nicht dramatisch. Wie aber entwickelt sich die Kaufkraft bei längerer Laufzeit?

Bei einer Laufzeit von 30 Jahren und 2 % Inflation reduziert sich die Kaufkraft auf rund 55 %.

Entscheiden Sie selbst, ob ein Beitragserhalt von 100 Prozent (oder sogar nur 80 Prozent) mit den damit verbunden Einbußen bei der Renditechance bei einer Laufzeit von 30 Jahren wirklich sinnvoll ist.

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

Was bringt Ihnen die Realisierung dieses Tipps?

Die Unterscheidung zwischen Nominalwert und Kaufkraft ist gerade bei der (langfristigen) Geldanlage fundamental wichtig. Lassen Sie den Kunden diesen Sachverhalt erkennen und verstehen. Führen Sie das Beratungs- und Verkaufsgespräch nicht weiter, bevor dieser Punkt geklärt ist.