

Altersvorsorgeberatung (13/13)

Klärung der Erwartungen des Kunden an ein Angebot zur Altersvorsorge.

Selbstverständlich ist es wichtig, die Anforderungen des Kunden an eine Altersvorsorge zu klären. Nutzen Sie dafür eine Checkliste oder ein Beratungstool, mit dem Sie die Kundenerwartungen erfragen. Dabei sollte folgende Frage geklärt werden:

Was ist Ihnen bei der Altersvorsorge wichtig?

Mit den folgenden Fragen klären Sie einfach und effektiv, ob die Angebote aus der Schicht I (Basisrente), aus der Schicht II (Riester-Rente / betriebliche Altersversorgung) oder aus der Schicht III (private Vorsorge) am besten zu den Kundenerwartungen passen.

Gastautor:

Ralf Meyer unterstützt Banken und Sparkassen dabei, Anlage- und Vorsorge-Berater erfolgreich zu machen. (www.DerBankverkaufstrainer-Altersvorsorge.de)

	Rente	Rente und Kapital	Kapital
Welche Art der Leistungen im Ruhestand bevorzugen Sie?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Wie wichtig ist Ihnen im Falle Ihres Todes der Rückfluss des angesparten Kapitals?	Sehr wichtig <input type="radio"/>		weniger wichtig <input type="radio"/>
Wie wichtig ist für Sie die Vererbbarkeit von Vermögen an Personen außerhalb des Familienkreises?	Sehr wichtig <input type="radio"/>		weniger wichtig <input type="radio"/>
Wie wichtig ist Ihnen die Verfügbarkeit des Geldes (vorzeitige Veräußerung, Beleihung, Übertragung)?	Sehr wichtig <input type="radio"/>		weniger wichtig <input type="radio"/>
Wie wichtig ist Ihnen, dass Ihre Altersvorsorge Hartz-IV-sicher ist?	Sehr wichtig <input type="radio"/>		weniger wichtig <input type="radio"/>
Ist Ihnen das Ausschöpfen von staatlichen Förderungen (Zulagen, Steuervorteile) wichtiger als Flexibilität?	ja <input type="radio"/>		nein <input type="radio"/>
Wie wichtig ist es für Sie, Ihre Altersvorsorge unabhängig von Ihrem Arbeitgeber gestalten zu können?	Sehr wichtig <input type="radio"/>		weniger wichtig <input type="radio"/>

Was bringt Ihnen die Realisierung dieses Tipps?

Die 13 Empfehlungen in den vergangenen Ausgaben der Monatlichen Praxistipps sind ein Beitrag dazu, dass Sie die Gedanken und Wünsche des Kunden zur Altersvorsorge kennenlernen und darauf gezielt im Interesse Ihres Kunden eingehen können.