

Altersvorsorgeberatung (BONUS-TIPP)

Konkrete Vereinbarungen treffen!

Nach der Analyse der Kundenziele und vor dem Angebot sollten Sie unbedingt noch drei Fragen klären. Mit diesen Fragen stellen Sie sicher, dass Sie ihre Zeit auch wirklich effektiv einsetzen.

1. Investitionsbereitschaft

Beginnen Sie doch mit einem Zitat, denn Zitate von erfolgreichen Persönlichkeiten geben die Essenz einer großen Lebenserfahrung wieder. Sie regen zum Nachdenken an und können gezielt in bestimmten Situationen angewendet werden.

Berater: *„Henry Ford hat einmal gesagt: ‚Man wird nicht durch das Geld reich, das man verdient, sondern durch das Geld, das man nicht ausgibt.‘ Wie viel ist Ihnen das Erreichen Ihrer Ziele monatlich mindestens wert?“*

Nach dieser Frage gibt es nur zwei Tipps für den Berater. Halten Sie einen guten Blickkontakt. Dies signalisiert dem Kunden, dass er jetzt gefordert ist. Sollte es eine Weile dauern, bis der Kunde reagiert, geben Sie ihm die Zeit. Manche Menschen denken erst nach, bevor Sie etwas sagen. Unterbrechen Sie diesen Prozess beim Kunden nicht, sondern schweigen Sie, bis der Kunde Ihnen antwortet.

Kunde: *„Also 150 Euro sind möglich.“*

Es kann aber auch sein, dass der Kunde antwortet:

Kunde: *„Ich habe keinen Überblick, wie viel ich noch sparen kann.“*

Dann sollten Sie die Investitionsbereitschaft erst klären, nachdem Sie die Haushaltsrechnung erstellt haben.

Berater: *„Herr Kunde, lassen Sie uns gemeinsam eine Haushaltsrechnung erstellen und dann klären, wie viel Sie monatlich investieren können.“*

2. Bereitschaft zur Zusammenarbeit

Sie haben die Investitionsbereitschaft des Kunden geklärt. Führen Sie dem Kunden nun mit Vorabschlussfragen vor Augen, dass es in Ihrem Konzept zur Vorsorgeberatung auch um Entscheidungen geht.

Klären Sie mit der folgenden Frage, ob der Kunde überhaupt bereit ist, mit Ihnen zusammenzuarbeiten.

Berater: *„Angenommen, ich habe ein Konzept, das genau zu Ihren Erwartungen und Zielen passt, setzen Sie es dann auch mit mir um?“*

3. Ablauf der Entscheidungsfindung

Weiterhin sollten Sie sich Klarheit darüber verschaffen, ob noch jemand in die Entscheidungsfindung einzubinden ist.

Berater: *„Wollen Sie noch jemanden in die Entscheidung über dieses Konzept mit einbeziehen?“*

Gastautor:

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



Was bringt Ihnen die Realisierung dieses Tipps?

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