# 12 Vertriebs-Tipps für das Jahr 2025 (4/12)

## Tipp 4: „Freiwillige Steuerwehr“ als Gesprächs-einstieg

Es ist unbestritten, dass der Einstieg ins Gespräch darüber entscheidet, ob Sie die **Aufmerksamkeit** Ihres Kunden gewinnen oder nicht.

Mit einem einfachen, klaren, bildhaften und kundenorientierten Ansatz, wie der „Freiwilligen Steuerwehr“, machen Sie das Thema für Ihren Gesprächspartner greifbar und schaffen einen Mehrwert, der sofort überzeugt.

**Warum ist das so wichtig?**

Gerade Steuern sind ein Thema, das (fast) jeden betrifft und wohl auch (fast) jeden interessiert.

Kunden wollen von ihrem oft hart verdienten Einkommen nicht unnötig viel an das Finanzamt (den Staat) abgeben.

Indem Sie als Kundenberater diese emotionale Verbindung herstellen, zeigen Sie Verständnis für die Perspektive des Kunden und wecken bei den meisten ein großes Interesse.

Gleichzeitig bieten Sie eine sinnvolle Lösung an, die den Kunden aktiv einbindet.

**Praxisbeispiel: Gesprächseinstieg**

**Kundenberater**: *„Herr Kunde, ich gehe mal davon aus, dass Sie hart für Ihr Geld arbeiten müssen und deshalb möchten, dass Ihr Geld auch hart für Sie arbeitet. Und wenn Sie dann Erträge bekommen, dass diese in Ihre eigene Tasche und nicht in die Tasche des Finanzamts fließen. Schätze ich das richtig ein?“*

**Kunde**: *„Ja.“*

**Kundenberater**: *„Deshalb haben wir die ‚freiwillige Steuerwehr‘ gegründet. Was halten Sie davon, wenn wir einmal gemeinsam prüfen, wie Sie möglichst wenig Steuern zahlen müssen?“*

Dieser Ansatz spricht direkt ein Kundenbedürfnis an, ist leicht verständlich und führt elegant zu einem Beratungsgespräch. Nutzen Sie emotionale Einstiege, die den Kundennutzen sofort verdeutlichen. Halten Sie die Ansprache einfach, direkt und sympathisch. Überlegen Sie, wie Sie das Beispiel an Ihre Beratung anpassen können.

**Merken Sie sich:** Der Einstieg muss klar und überzeugend sein, um das Interesse des Kunden zu wecken und eine vertrauensvolle Gesprächs-atmosphäre zu schaffen.

Gastautor für diese
Tipps-Serie ist Ralf Meyer –
Der Bankverkaufstrainer.
Er unterstützt Banken und Sparkassen dabei ihre
Anlage- und Vorsorgeberater erfolgreicher zu machen
(www.DerBankverkaufstrainer-Altersvorsorge.de)

## Was bringt Ihnen die Realisierung dieses Tipps?

Arbeiten, beraten Sie nicht mehr, sondern intelligenter und so, dass Ihre Verkaufserfolge wachsen. Dazu gehört im Kundengespräch vor allem ein erfolgreicher Gesprächseinstieg. Wenn Sie schon beim Einstieg daneben liegen, wird mit größter Wahrscheinlichkeit kein Abschluss erfolgen.