12 Vertriebs-Tipps für das Jahr 2025 (8/12)

Tipp 8: Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) – *„Können Sie es sich leisten, keine zu haben?“*

Kunden stellen oft die Frage: *„Kann ich mir eine Berufsunfähigkeitsabsicherung leisten?“* Doch die viel wichtigere Frage lautet: ***„Können Sie es sich leisten, keine zu haben?“***

Mit einer klaren Haushaltsrechnung verdeutlichen Sie, welche finanziellen Folgen eine Berufsunfähigkeit für den Kunden / seine Familie haben könnte.

Warum ist das wichtig?

Die Vorstellung, berufsunfähig zu werden, ist für viele Menschen mehr als unangenehm und wird deshalb oft verdrängt.

Da hilft dem Kunden am ehesten eine klare Aufstellung der Einnahmen und Ausgaben, die ihm zeigt, welche finanziellen Lücken entstehen können – und warum eine Berufsunfähigkeitsversicherung im Grunde unverzichtbar ist.

Praxisbeispiel: **Gesprächsaufbau**

Berater: „Viele stellen die Frage: ‚Kann ich mir eine BU überhaupt leisten?‘“ Ich stelle Ihnen eine andere Frage: *‚Können Sie es sich leisten, keine zu haben?‘ Lassen Sie uns das gemeinsam anschauen.“*

„Was bleibt Ihnen monatlich übrig, wenn Sie Ihren Beruf nicht mehr ausüben können? Eine Haushaltsrechnung kann Ihnen genau zeigen, wie groß die Lücke ist.“

„Mit einer BU schließen Sie die Lücke. So stellen Sie sicher, dass Ihr Lebensstandard erhalten bleibt – auch wenn Sie Ihren Beruf nicht mehr ausüben können.“

Tipp für Ihre Praxis:

Bereiten Sie vor dem Gespräch eine einfache Beispielrechnung vor, die die finanziellen Folgen einer Berufsunfähigkeit verdeutlicht. Fragen Sie den Kunden nach seinen monatlichen Fixkosten und stellen Sie die Einnahmen bei Berufsunfähigkeit dagegen.

Merken Sie sich: **Es geht nicht darum, ob sich der Kunde eine Absicherung leisten kann, sondern ob er sich leisten kann, keine zu haben.**

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?

Veranschaulichen Sie die Situation des Kunden bei Berufsunfähigkeit– vor allem mit konkreten Zahlen und Beispielen. Sprechen Sie ergänzend in Bildern, die beim Kunden Kopfkino auslösen. So wird die mögliche Situation veranschaulicht und nachvollziehbar.