12 Vertriebs-Tipps für das Jahr 2025 (9/12)

Tipp 9: „Charmante Sachen sind nicht immer wahr und wahre Sachen sind nicht immer charmant“.

Die Beratung zur Altersvorsorge erfordert Offenheit und Ehrlichkeit – auch wenn die Fakten manchmal unbequem sind. Kunden müssen verstehen, welche finanziellen Herausforderungen sie im Rentenalter erwarten und warum es entscheidend ist, frühzeitig vorzusorgen.

Warum das wichtig ist:

Viele Kunden unterschätzen die finanziellen Lücken, die sich im Rentenalter auftun können. Wenn Arbeitnehmer 45 Jahre in die gesetzliche Rente einzahlen, haben sie im Rentenalter oft weniger als die Hälfte ihres heutigen Einkommens.

Die entscheidende **Botschaft** lautet:

„Die Frage nach dem Konsumverzicht stellt sich nicht – es stellt sich nur die Frage, mache ich jetzt einen bewussten oder im Rentenalter einen gezwungenen Konsumverzicht.“

Diese klare Aussage macht den Handlungsbedarf unmissverständlich.

Praxisbeispiel: **Gesprächsaufbau**

Berater

„Herr Kunde, ich möchte Ihnen eine Wahrheit sagen, die vielleicht nicht charmant ist, aber wichtig: Wenn Sie 45 Jahre in die gesetzliche Rente einzahlen, bleibt Ihnen im Rentenalter weniger als die Hälfte Ihres aktuellen Einkommens. Die Frage ist nicht, ob Sie auf etwas verzichten müssen, sondern ob Sie das heute bewusst tun oder später dazu gezwungen sind.“

„Lassen Sie uns gemeinsam prüfen, wie wir diese Lücke schließen können, damit Sie Ihre Wünsche und Ihren Lebensstandard auch im Alter erhalten.“

Merken Sie sich:

Ehrlichkeit ist der Schlüssel zu einer erfolgreichen Beratung – auch wenn sie manchmal unbequem ist.

Kunden, die die Wahrheit verstehen, sind eher bereit, aktiv zu handeln.

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?

Seien Sie Ihren Kunden gegenüber ehrlich und direkt, aber bleiben Sie empathisch. Kunden schätzen Berater, die sie nicht in falscher Sicherheit wiegen, sondern klare Fakten präsentieren. Kombinieren Sie die „unbequeme“ Wahrheit mit einer Lösung, die Vertrauen schafft.