

12 Vertriebs-Tipps für das Jahr 2025 (11/12)



Tipps 11: Basis-Rente – Mit gezielten Fragen zur Bedarfsanalyse Zeit und Missverständnisse sparen.

Die Basis-Rente bietet Kunden erhebliche Vorteile, wie zum Beispiel einen hohen Wirkungsgrad – für den gleichen Nettobeitrag erhalten sie eine, teilweise deutlich höhere Nettorente.

Allerdings ist die Basis-Rente nicht als Kapital vererbbar und als Rente nur an sogenannte Hinterbliebene.

Gerade für **unverheiratete Kunden oder kinderlose Personen** kann das als Nachteil wahrgenommen werden. Deshalb ist eine gezielte Bedarfsanalyse entscheidend.

Warum das wichtig ist.

Die Basis-Rente passt nicht für jeden Kunden. Eine gute Bedarfsanalyse stellt sicher, dass Kunden die für sie beste Lösung erhalten.

Mit gezielten Fragen klären Sie, ob die Vererbbarkeit oder die maximale Rente im Vordergrund steht. Das spart nicht nur Zeit, sondern sorgt auch für eine passgenaue Beratung.

Merksatz

„Gute Fragen in der Bedarfsanalyse führen schneller zur passenden Lösung – und sparen Zeit.“

Praxisbeispiel: Gesprächsaufbau

Berater: „Herr Kunde, darf ich Ihnen eine wichtige Frage stellen: Wer soll Ihre Altersvorsorge eines Tages erben?“

Kunde: „Meine Freundin.“

Berater: „Was ist Ihnen in diesem Fall wichtiger: Dass Ihre Freundin das Geld erben kann oder dass Sie für sich selbst eine höhere Rente erhalten?“

Kunde: „Eine höhere Rente für mich.“

Berater: „In diesem Fall könnte eine Basis-Rente ideal für Sie sein, da sie hier beim gleichen Nettobeitrag eine höhere Nettorente erhalten.“

Wenn der Kunde stattdessen die Vererbbarkeit bevorzugt, wissen Sie sofort, dass eine andere Lösung – wie ein privater Rentenvertrag – geeigneter ist.

Bereiten Sie sich auf das Gespräch vor, indem Sie die Zielgruppe der Basis-Rente klar abgrenzen. Verwenden Sie offene Fragen, um die Prioritäten Ihrer Kunden zu verstehen, bevor Sie ein Angebot machen.



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?

Merken Sie sich: Eine präzise Bedarfsanalyse ist immer mehr als notwendig. Sie sorgt dafür, dass Sie nur für den Kunden passende Produkte empfehlen. Das erhöht nicht nur Ihre Abschlussquote, sondern stärkt auch das Vertrauen Ihrer Kunden.