

12 Beratungs-Praxis-Tipps für das Jahr 2026 (08/12)

„Ich kenne meinen Kunden!“ – WIRKLICH?

Viele erfahrene Kundenberater genießen zu Recht das Vertrauen ihrer Kunden – oft über viele Jahre und Jahrzehnte hinweg.

Und klar: **Wer seine Kunden kennt, erzielt meist auch eine hohe Abschlussquote.**

Aber genau dieser Glaube, dieses Wissen kann zum Risiko werden – nämlich dann, wenn man sich zu sicher ist.

👉 **„Ich kenne meinen Kunden, das braucht der sowieso nicht.“**

Und plötzlich hat der Kunde den Vertrag bei einem Mitbewerber abgeschlossen...

Immer wieder passiert Folgendes:

- Ein anderer Berater macht ein Angebot.
- Der Kunde hört es sich an – und entscheidet sich für den Abschluss bei der Konkurrenz.
- Dabei war der eigene Berater vollkommen überzeugt davon, dass genau das für seinen Kunden nicht infrage kommt.

Was ist passiert?

Der andere Berater hat's einfach angeboten – ganz ohne Vorurteil.

Die wichtigste Empfehlung – für alle Generationen und unabhängig davon, wie lange Sie Ihren Kunden schon kennen.

Liebe **langjährige** Berater:

👉 Entscheiden Sie nie, nie, nie – also wirklich nicht – für den Kunden.

Fragen Sie ihn einfach.

Liebe **junge** Berater:

👉 Bitte befolgen Sie den gleichen Rat!

Denn:

Was heute ein „nein“ ist, kann morgen ein „ja“ sein.

Fazit: Ob mit 30 Jahren Erfahrung oder frisch im Vertrieb:

Fragen statt vorsortieren. Denn wer glaubt schon alles zu wissen, vergisst manchmal zu fragen.



Gastautor: Ralf Meyer –
Der Bankverkaufstrainer.
Er unterstützt Banken und
Sparkassen, ihre Anlage- und
Vorsorgeberater erfolgreicher
zu machen
([www.DerBankverkaufstrainer-
Altersvorsorge.de](http://www.DerBankverkaufstrainer-Altersvorsorge.de))

Was bringt Ihnen die Realisierung dieses Tipps?

Machen Sie sich die folgende Empfehlung zur eisernen Regel in der Beratung Ihrer Kunden. Glauben Sie nie, Ihren Kunden wirklich zu kennen, seine Wünsche, seine Bedürfnisse, seine Ziele, seine Vorstellungen vom Leben. Selbst wenn er sie Ihnen heute gesagt hat, kann das alles morgen schon komplett anders sein. Also, fragen Sie.