



Skript Vorfina

Gesprächsleitfäden werden schnell zu Leidfäden, wenn man sie auswendig lernt und monoton abspult. Leitfäden sind wie Leitplanken, sie führen die am Gespräch Beteiligten konsequent zum Ziel. An wichtigen Schlüsselstellen werden Formulierungsbeispiele für die Argumentation geliefert und richtige Fragen formuliert. Das Ziel eines Gespräches ist, den Mandanten in die Käuferrolle zu versetzen und ihn eigeninitiativ am Gespräch teilnehmen zu lassen.

Die Mandanten erwarten bei sensiblen Themen wie Vorsorge, Lebens-, Finanz- und Ruhestandsplanung persönliche, individuelle Ratschläge und wollen sich einer kompetenten Persönlichkeit anvertrauen und Ihnen Einblicke in ihre finanziellen Verhältnisse gewähren. Beziehungspflege sichert die Bestände. Das Internet und FinTechs kennen keine Emotionen! Emotionale und motivierte VerkäuferInnen sind immer souverän.



Inhalt dieses Gesprächsleitfadens und Vorteile einer ganzheitlichen Arbeitsweise

Unser Ziel ist es, dass Sie mehr Umsatz machen. Dazu entwickeln wir seit 10 Jahren verkaufsfördernde Software für Versicherungsmakler.

Typischerweise erzielen Vermittler, die mit unserer ganzheitlichen Analyse Software arbeiten, 55 % mehr Umsatz. Zusätzlich reduziert sich die Stornoquote um bis zu 30 %. Der Kunde schließt 2,8 Verträge anstatt nur einem Vertrag ab. Ihr Kunde fühlt sich umfassend und gut beraten, daher wird er nicht zur Konkurrenz wechseln und andere Vermittler werden es schwer haben, Ihren Kunden „abzuwerben“.

Die Arbeitsweise mit der VorFina-Software basiert auf einem zweistufigen Beratungsansatz. Im ersten Schritt werden mit dem Kunden neben seinen Wünschen und Zielen alle relevanten Daten und Verträge aufgenommen. Die Daten können entweder direkt in die Software eingegeben wer-

den oder mit Hilfe eines Papier-Erhebungsbogen erfasst werden.

Im zweiten Schritt geben Sie die Daten des Kunden in die Software den VorFina-Kompass ein. Das Ergebnis ist ein PDF-Gutachten, welches Sie in einem zweiten Gespräch mit dem Kunden durchgehen.

Dieser Gesprächsleitfaden beschäftigt sich im ersten Teil mit der Erhebung der Daten. Ziel des ersten Teils ist es, Ihnen Ideen an die Hand zu geben, wie Sie für das Erstgespräch Abschlüsse vorbereiten, die Kaufbereitschaft des Kunden erhöhen und Kundenempfehlungen bekommen. Im zweiten Teil des Gesprächsleitfadens geht es um die Präsentation des Gutachtens und die konkreten Handlungsempfehlungen für den Kunden.



Leitfaden Teil I

Erhebung der Daten

Inhalt

●	2	Was Mandanten erwarten
○	3	Wie führt man eine perfekte Verhandlung?
○	6	Die ganzheitliche Beratung Vorsorge und Finanzkompass
○	9	Der Risikonavigator (BU, EM, Unfall, Pflege, Hinterbliebenen)
○	10	Falls keine Unfallversicherung besteht
○	11	Falls keine BU Versicherung besteht
○	12	Falls der Mandant Kinder hat, aber keine Kinder-Unfallversicherung besteht
○	13	Falls keine Pflegevorsorge besteht
○	13	Persönliche Koordinaten und Einkünfte
○	13	Die persönliche Meinung des Mandanten
○	14	Empfehlungen
○	15	Gesprächsende
○	15	Wenn es mal nicht so läuft oder der Mandant Einwände vorbringt:

Was Mandanten erwarten

- Beratungsqualität auf höchstem Niveau
- Ziele und Interessen der Mandanten stehen im Mittelpunkt
- Objektive Lösungen, unabhängig von Provisionen und Courtagen
- Völlige Unabhängigkeit der Berater von Produktlieferanten
- DIN-Normen einhalten
- Verbraucherschutzrichtlinien einhalten
- Kunden- und bedarfsgerechte Vorschläge
- Ganzheitliche Rundumberatung
- Datenschutz
- Verantwortung für die vorgeschlagenen Lösungen
- Haftung für Beratungsfehler
- Vertragsabschluss ist der Beginn einer dauerhaften, vertrauensvollen Beziehung



Wie führt man eine perfekte Verhandlung?



Das Internet verfügt über Fachwissen und kennt ZDF (Zahlen, Daten, Fakten). Das Internet wird nie menschliche Nähe, Vertrauen und zwischenmenschliche Beziehungen herstellen können wie Sie es können.

Verzichten Sie bei Ihrer persönlichen Vorstellung auf Selbstdarstellung. Konzentrieren Sie sich auf die Ziele und Ergebnisse, die sich für Ihren Mandanten ergeben werden. Öffnen Sie entweder den Laptop und starten Sie den VorFina-Kompass oder legen Sie den Papier-Erhebungsbogen „Der Vorsorge- und Finanzkompass“ auf den Tisch. Halten Sie Blickkontakt mit Ihrem Mandanten.

- Vertrauen aufbauen, eigene Vorstellung, Unternehmensphilosophie

Ich bin Rolf Flink, Inhaber der GF Maklerkanzlei hier in München. Wer beste Finanzkonzepte zu günstigsten Kondition braucht, ist bei mir richtig. Im Vergleich zu einem Ausschließlichkeitsvertreter, der nur eine Gesellschaft vertritt, bin ich unabhängig. Ich schaue, dass Ihr Interesse im Vordergrund steht und kann Ihnen mehrere Lösungsvorschläge von allen Produktgebern unterbreiten. Dabei arbeiten wir mit einem ganzheitlichen Ansatz, welcher Ihre Lebenssituation umfassend betrachtet.

- Gesprächsziel vereinbaren, Kaufbereitschaft ermitteln

Vermittler neigen dazu, ihren Mandanten etwas anbieten zu wollen. Sie wirken dadurch beherrschend und besserwissend. Mandanten wehren sich nie gegen ein Produkt oder eine Dienstleistung. Wenn sie ablehnend reagieren, dann richtet sich die Ablehnung meist gegen die Bevormundung.

Fatal ist, wenn Mandanten sagen:

Ich möchte mich zunächst einmal informieren.

Wer sich darauf einlässt, wird nie etwas verkaufen. Deshalb treffen Sie zu Beginn eines Gespräches immer klare Vereinbarungen mit Ihrem Gesprächspartner:

Wenn Sie im Verlaufe unseres Gespräches zu der Erkenntnis gelangen, dass Ihr Finanzkonzept in dem einen oder anderen Punkt verbessert werden kann, würden Sie das dann auch umsetzen (machen)?

Oder:

Wenn Sie heute Tipps und Ideen erhalten, Ihre Wünsche und Ziele schneller und sicherer zu erreichen, würden Sie das dann auch tun?



Oder:

Mal angenommen Sie können in Ihrer Finanz- und Lebensplanung einiges verbessern, würden Sie das dann auch tun?

Nun prüfen Sie, ob der Mandant auch das notwendige Vertrauen zu Ihnen hat:

Sind wir der richtige, vertrauensvolle Partner für Sie, wenn es um die Umsetzung geht?

Sie können schon zu Beginn eines Gespräches die Benchmark setzen, um später Empfehlungen zu erhalten. Empfohlen wird nie eine Person, sondern immer deren Leistung:

Wenn Sie unsere Vorgehensweise nicht nur zufrieden gestellt hat, sondern sogar begeistert hat, können Sie sich dann vorstellen, mit anderen Leuten darüber zu sprechen?

Ja, warum nicht.

Dann komme ich später darauf zurück.

Story: Warum ganzheitliche Beratung?

Produktverkauf oder Konzeptberatung – was ist aus Sicht der Mandanten besser? Alles in einer Hand, klare Verantwortung, eindeutige Haftung!

Seit Jahren berate ich Mandanten in Vorsorge-, Finanz- und Versicherungsangelegenheiten. Die meisten Mandanten haben im sich im Laufe der Zeit von verschiedenen Beratern Rat eingeholt und deren Vorschläge akzeptiert. So besteht das Finanzkonzept aus Einzellösungen. Es kommt zu unangenehmen Überraschungen, v. a. bei Leistungsfällen: Deckungslücken werden entdeckt und eine Leistungsverweigerung der Versicherer ist die Folge.

Häufig zahlen die Mandanten obendrein noch zu viel für ihre Verträge.



Kennen Sie das auch? Man hat verschiedene Versicherungsverträge abgeschlossen, bezahlt regelmäßig die Beiträge.

Plötzlich ein Schaden - jetzt beginnen die Diskussionen - „abgelehnt“, das ist nicht Bestandteil des Vertrags, usw.

Handelsblatt: 95% der Bürger sind falsch versichert und zahlen zu viel!



Die Verträge wurden im Laufe der Zeit nach und nach abgeschlossen mit vielen Bedingungswerken. Deckungslücken und Überschneidungen sind die Folge.

Das ist jetzt vorbei! Nie mehr Ärger im Schadenfall!



Das Ziel muss sein: Ein genormtes Deckungskonzept, klare Verantwortlichkeit und Haftung bei Beratungsfehlern! Entspricht dies Ihren Erwartungen?

Auf jeden Fall.

Mal angenommen, Ihr persönlicher Vorsorge- und Finanzkompass führt dazu, dass Ihr Konzept perfekt sein wird und Sie obendrein auch noch Geld einsparen, ist das dann empfehlenswert?

Auf jeden Fall.

Oder:

Können Sie sich vorstellen, darüber mit Freunden und Bekannten zu sprechen? Dann komme ich später noch einmal darauf zurück.

Sichern Sie sich evtl. auch hier noch einmal den späteren Abschluss:

Angenommen Sie sind nach unserem Gespräch rundum nicht nur zufrieden sondern sogar begeistert, ist das dann die Grundlage für unsere geschäftliche Zusammenarbeit?

Ja, natürlich.



Die ganzheitliche Beratung Vorsorge und Finanzkompass

Ein Architekt wird vor Beginn seiner Planung ein intensives Gespräch mit dem Bauherren und seiner Familie führen, um zu erfahren, wie diese künftig leben und wohnen möchten. Nach diesen Vorstellungen plant er das Bauvorhaben.

Einer Behandlung durch den Arzt geht eine sorgfältige Anamnese voraus. Der Arzt muss alles wissen, was die Diagnose erleichtert und die spätere Therapie erfolgreich werden lässt.

Das kennen Sie bestimmt und ist auch zwingend notwendig. Was meinen Sie?

Ja, natürlich.

Wenn es um die Lebens-, Finanz- und Ruhestandsplanung geht, verhält es sich nicht anders auch hier spielen die Wünsche und Ziele der Mandanten eine herausragende Rolle.

So, nun gilt es den Computer mit allen wichtigen Daten zu füttern, damit er Ihren Finanzkompass so präzise wie ein Fingerabdruck für Sie erstellen kann.

Ist es für Sie o.k., wenn wir jetzt die einzelnen Punkte durchgehen?

Fragen Sie!

Jeder hat individuelle Wünsche und Ziele, was seine Zukunft betrifft. Wie ein Fingerabdruck unterscheidet sich jeder vom anderen. Ein Konzept muss sich diesen Wünschen anpassen, präzise und individuell. Sprechen wir zunächst über Ihre persönlichen Wünsche und Ziele.

So, nun gilt es den Computer mit allen wichtigen Daten zu füttern, damit er Ihren Finanzkompass so präzise wie ein Fingerabdruck für Sie erstellen kann.

Ist es für Sie o.k., wenn wir jetzt die einzelnen Punkte durchgehen?

Fragen Sie den Mandanten jetzt nach seinen kurz- und mittelfristigen Zielen.



Klappen Sie jetzt den Papier-Datenerhebungsbogen auf und tragen Sie die Antworten Ihrer Mandanten zu seinen kurz-, mittel- und langfristigen Zielen auf der linken Seite ein. Alternativ zum Papier-Erhebungsbogen können Sie die Antworten des Kunden auch direkt in den VorFina Kompass eingeben je nachdem, ob Sie lieber mit Papier oder elektronisch arbeiten. Unserer Erfahrung nach ist die Arbeitsweise mit dem Papierbogen erfolgreicher, da der Laptop nicht als Barriere zwischen Ihnen und dem Mandanten steht.

Die Papier-Erhebungsbögen für die Altersvorsorge und den Risikonavigator (BU, Unfall, Hinterbliebenenversorgung und Pflege) sowie den Sicherheitsnavigator (Haftpflicht, Hausrat, Wohngebäude, Rechtsschutz und KFZ-Versicherung) können hier bestellt werden.

<https://www.vorfina.de/beratungssoftware/vorfina-kompass/erhebungsbogen/>

Erläutern Sie jetzt die ganzheitliche Arbeitsweise im Überblick:

Nachdem wir Ihre persönlichen Ziele und Wünsche erfasst haben, werden wir uns mit der aktuellen Situation beschäftigen. Experten werden diese Zahlen auswerten und Vorschläge erarbeiten. Diese werden Ihnen vorgelegt und Sie entscheiden, wie und wann diese umgesetzt werden. Anschließend besprechen wir, wie die weitere Beratung und Betreuung erfolgen wird. Wie beurteilen Sie diesen Ablauf?

Das klingt sehr gut.

Prima. Wann wurde denn zuletzt für Sie ein persönlicher Vorsorge- und Finanzkompass erstellt?

Bis heute ist das noch nie gemacht worden.



Wann und mit welchem Ziel und welchem Ergebnis fand denn die letzte Finanzberatung statt?

Hin und wieder habe ich mit meiner Bank und mit Vermittlern geredet, allerdings ging die Initiative immer von mir aus, wenn ich etwas gebraucht habe, wie z.B. eine Kfz-Versicherung.

Damit wir nichts vergessen, hier ist der Erhebungsbogen, den wir jetzt Step-by-Step gemeinsam durchgehen und ausfüllen werden. Je präziser Ihre Angaben, umso genauer können später die Vorschläge erstellt werden. Ist das für Sie O.K.?

Ja, das ist in Ordnung.

Die für die Beratungsdokumentation wichtigen Informationen werde ich sukzessive in das Formular übertragen.

In Würde alt werden, Erhaltung der Lebensqualität – lebenslänglich, Entscheidungsmündigkeit darüber wo und wie Sie später einmal leben möchten...welche Bedeutung haben diese Werte für Sie?

Das sind ganz wichtige Ziele.

Wenn Sie an ein perfektes Altersvorsorgekonzept denken, ist Ihnen da eine lebenslange Rente wichtig oder eher eine einmalige Kapitalzahlung zum Renteneintritt?



Gehen Sie nun bitte den Erfassungsbogen zusammen mit Ihrem Kunden durch. Füllen Sie den Erhebungsbogen des Vorsorge- und Finanzkompasses gemeinsam mit dem Kunden aus.

Nach Abschluss des Vorsorge- und Finanzkompasses zur Altersvorsorge bereiten wir den Kunden auf das Thema Risikovorsorge vor.



Der Risikonavigator (BU, EM, Unfall, Pflege, Hinterbliebenen)

Wenn Sie wüssten, dass etwas passiert und Sie könnten sich vorher schon versichern, würden Sie das tun?

Ja natürlich!

Entweder man lebt zu lange, man stirbt zu früh oder verliert sein Einkommen aus gesundheitlichen Gründen - einer dieser Fälle wird mit Sicherheit eintreten. Heute kann man noch entscheiden, wie man hinterher finanziell gestellt sein möchte.

Wer aus gesundheitlichen Gründen sein Einkommen verliert, muss dennoch die gleichen Ausgaben weiterhin bestreiten. Was halten Sie davon, dass nicht nur die Ausgaben bleiben, sondern auch die Einnahmen?

Das halte ich für sehr wichtig.

Wenn Sie entscheiden können, ob die Einnahmen bleiben oder nicht, wofür würden Sie sich entscheiden?"

Ich würde alles daransetzen, damit meine Einkünfte erhalten bleiben.

Dann schauen wir mal, wie es um Ihre gesetzliche Versorgung derzeit bestellt ist. Haben Sie einen aktuellen Rentenbescheid vorliegen?



Gehen Sie jetzt den Risikonavigator gemeinsam mit Ihrem Mandanten durch. Halten Sie die Reaktionen des Mandanten schriftlich fest, damit diese im Beratungsprotokoll aufgeführt werden kann.

Die folgenden Gesprächsbeispiele kommen jeweils nur infrage, wenn die notwendige Versicherung noch nicht besteht.

Mit einer Story wird die Begründung geliefert, warum das Produkt notwendig ist, dann wird die Initiative auf den Mandanten übertragen (Mandanten in die Haben-Wollen-Rolle versetzen).

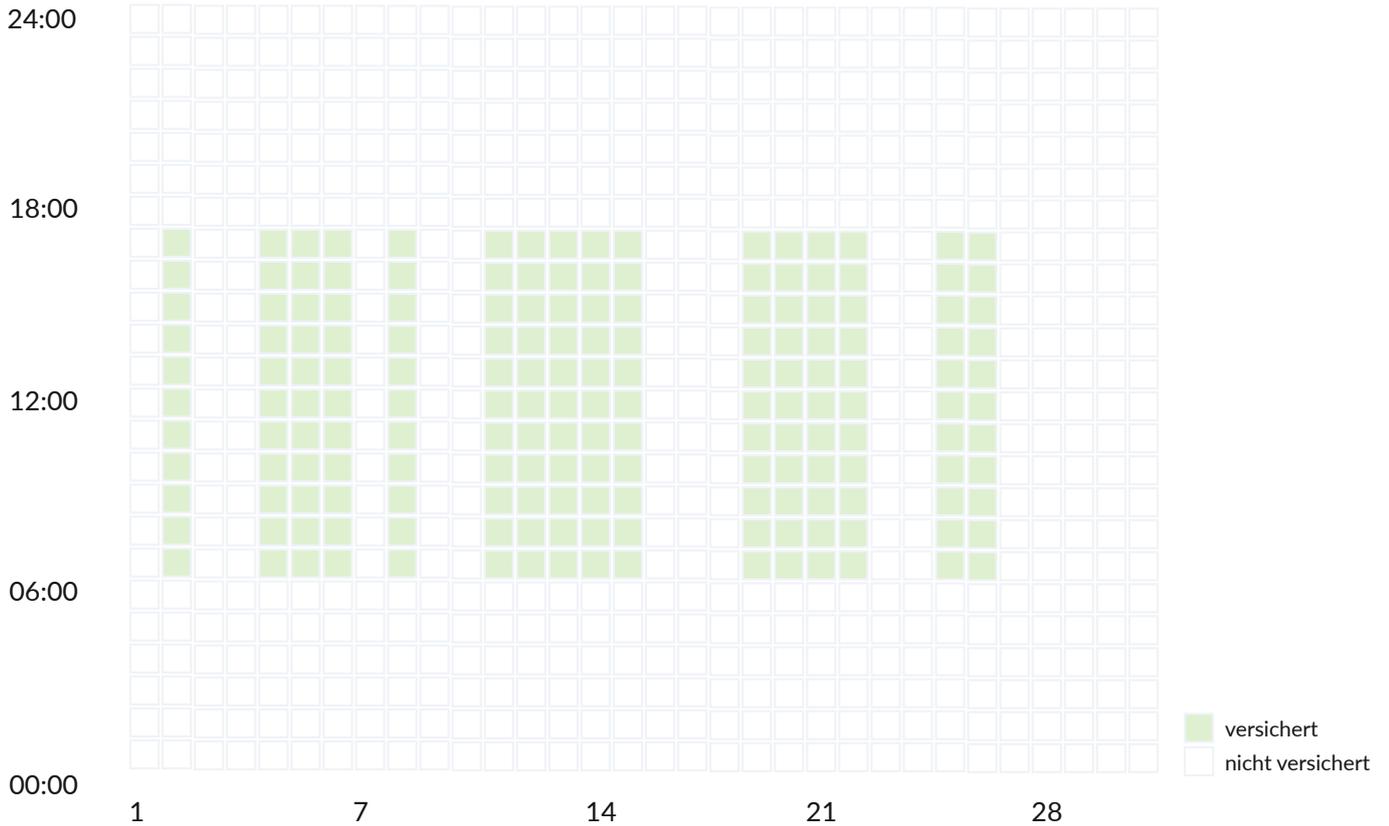


Falls keine Unfallversicherung besteht



Unfälle ereignen sich plötzlich und unvorhersehbar und verursachen erhebliche wirtschaftliche/finanzielle Probleme. Wie wichtig ist es für Sie, dass immer ausreichend Bargeld nach einem Unfall zur Verfügung steht?

Das ist natürlich sehr wichtig, aber dafür habe ich ja die gesetzliche Unfallversicherung.



Der auf diesem Blatt grau ausgesparte Bereich ist der Zeitraum, der durch die gesetzliche UV erfasst ist. Die meisten Unfälle ereignen sich jedoch außerhalb dieses Bereiches, bei Sport und Spiel, in häuslicher Umgebung, vor allem aber im Straßenverkehr.

Was halten Sie davon, dass nicht nur in einem Bruchteil Absicherung besteht, sondern rundum zu 100 %?"

Das ist natürlich viel besser, allerdings muss ich mir das leisten können.

Das ist richtig, man muss sich auch leisten können nicht versichert zu sein!
Auf alle Fälle halte ich fest, dass der Vorsorge- und Finanzkompass eine Lösung für Sie parat hält, einverstanden?



Falls keine BU Versicherung besteht

Mal angenommen es übergibt Ihnen jemand ein rohes Ei und sagt: ‚Wenn Sie mir dieses Ei in 25 Jahren unversehrt zurückgeben, dann erhalten Sie zwei Millionen €; was machen Sie mit diesem Ei?‘ Sie werden es sicher in Watte packen und in einen Safe legen. Stimmt's?

Auf alle Fälle.

Wenn Sie das Ei versichern könnten, so dass Ihnen die zwei Millionen auf alle Fälle zur Verfügung stehen, würden Sie das tun?

Ja natürlich.



2 Mio.
€



Eier kann man nicht versichern, wohl aber die Erhaltung der Arbeitskraft. Wie haben Sie denn Ihren Einkommensschutzbrief bisher gestaltet?

So etwas habe ich nicht.

Dann schlage ich vor, dass wir Ihnen auch hierfür einen Vorschlag unterbreiten, und diesen Wunsch auch festhalten. Einverstanden?



Falls der Mandant Kinder hat, aber keine Kinder-Unfallversicherung besteht



„Kinder haben einen Schutzengel.“



Aber auch Schutzengel machen mal eine Pause.“

Kinder sind im Kindergarten und in der Schule gesetzlich versichert. Die Kinder befinden sich in der Obhut der Erzieherinnen und Erzieher. Der Gesetzgeber kommt somit seiner Fürsorgepflicht nach. Die meisten Unfälle ereignen sich jedoch außerhalb, bei Sport, Spiel, in häuslicher Umgebung, also im Verantwortungsbereich der Eltern. Was halten Sie davon, wenn für Ihr Kind immer und überall finanzielle Sicherheit gewährleistet ist?

Das wäre sicher sehr gut.



Falls keine Pflegevorsorge besteht

In der Süddeutsche Zeitung stand kürzlich zu lesen:

In zehn Jahren wird es in Deutschland 23 Millionen Bürger geben, die einen Pflegefall in ihrer Familie haben! Das bedeutet, jeder Dritte hat einen Pflegefall in seiner Familie! Für viele Familien bedeutet dies den finanziellen Ruin, denn Kinder haften für die Eltern.

Mal angenommen, die Kosten der Pflege werden für Ihre Familie übernommen, es steht sogar ein perfektes Pflegemanagement zur Verfügung (Organisation einer ambulanten oder stationären Pflege) und für den zu Pflegenden gibt es sogar noch ein Taschengeld, das lebenslanglich bezahlt wird. Was halten Sie davon?

Das wäre natürlich super.

Persönliche Koordinaten und Einkünfte



Nun nehmen wir die persönlichen Koordinaten des Kunden auf. Dazu zählen z. B. Kontaktdaten, Einkommen und Einkünfte, berufsspezifische Koordinaten, Krankenversicherung, regelmäßige Aufwendungen etc. Gehen Sie jetzt die persönlichen Koordinaten gemeinsam mit Ihrem Mandanten durch.

Die persönliche Meinung des Mandanten

Wenn Sie zu der Erkenntnis gelangen, dass Ihr persönlicher Vorsorge- und Finanzkompass einiger Korrekturen und Verbesserungen bedarf, steht einer Zusammenarbeit mit uns irgendetwas im Wege?

Sind wir dann für die Umsetzung Ihrer Wünsche auch der richtige Partner?



Sollte Ihr Mandant dieser Frage nicht zustimmen, dann klären Sie zunächst, welche Erwartungen und Vorstellungen der Mandant hat, damit Sie künftig als Partner akzeptiert werden! Holen Sie sich bitte auch die Einverständniserklärung zur Erstellung der Auswertung schriftlich vom Kunden ab.

Zusätzlich noch die Einverständniserklärung zur Kontaktaufnahme.



Empfehlungen

So, nun haben wir es beinahe geschafft. Vielen Dank für Ihre engagierte Teilnahme an diesem Gespräch. Wir haben jetzt alles zusammengestellt, was zu einem aussagekräftigen Vorsorge- und Finanzkompass und zum Risikonavigator mit konkreten Vorschlägen führen wird. Freuen Sie sich auf die Ergebnisse.

Wie beurteilen Sie unsere Arbeits- und Vorgehensweise?

Sehr informativ und vor allem sehr präzise.

Und wie zufrieden sind Sie mit dem ersten Schritt unserer Beratungssystematik?

Die Art und Weise war mir bisher so nicht bekannt. Die meisten Verkäufer kommen gleich mit ihren Angeboten und wollen sofort neue Verträge abschließen. Ihre Vorgehensweise hat mich sehr zufrieden gestellt und gibt mir ein gutes Gefühl.

Das freut mich. Zu Beginn unseres Gespräches sagten Sie, dass Sie sich vorstellen, mit Freunden und Bekannten zu reden, falls Sie rundum zufrieden und begeistert sind.

Mit wem werden Sie über die heute gemachte Erfahrung sprechen?

Mal sehen, evtl. mit Arbeitskollegen oder auch Freunden.

Dann geben Sie ihnen einfach meine Visitenkarte und sagen Sie ihnen, dass sie mich anrufen sollen, um einen Termin abzustimmen. Auf der Rückseite schreibe ich drauf: Vorsorge- und Finanzkompass, dann weiß Ihr Bekannter, worum es geht.



Nach dem ersten Gespräch wird der Mandant nicht sofort die Adressen herausgeben. Es ist jedoch wichtig, mit anderen zu reden, er spricht nicht über die Abschlüsse, sondern über die ganzheitliche Beratungsqualität. Das schafft Vertrauen.

Im zweiten Gespräch wird dann die Frage nach Weiterempfehlungen und Referenzen vertieft.

Vor allem kann dann gefragt werden, was die Bekannten zu der Visitenkarte gesagt haben und man kann jetzt unverfänglich jedoch konkret die Namen erfragen.



Gesprächsende



Die Datenaufnahme ist nun beendet, der Kunde hat eine positive Erwartungshaltung für seinen persönlichen Vorsorge und Finanzkompass. Vereinbaren Sie nun einen zweiten Termin für die Vorstellung seines Vorsorge- und Finanz-Gutachtens, idealerweise **drei bis fünf Tage** nach diesem Gespräch. Den zweiten Leitfaden, wie Sie das Gutachten dem Kunden präsentieren können, finden Sie hier.

[Link zum PDF](#)

Wenn es mal nicht so läuft oder der Mandant Einwände vorbringt:

Im Internet habe ich gesehen, dass man sich dort auch solche Analysen erstellen kann.

Das ist richtig. Man kann im Internet auch Medikamente kaufen. Nur wie sieht es mit der Haftung aus? Immerhin haften wir mit Mio. €, falls wir einen Fehler machen sollten.

Meine Bank/Sparkasse hat mir eine solche Analyse schon angeboten. Die kennen meine finanziellen Verhältnisse.

Ein Bankberater ist Gehaltsempfänger und hat die Interessen seines Arbeitgebers zu vertreten. Ein Makler vertritt immer die Interessen seiner Mandanten – ohne wenn und aber!

Ich bin schon lange bei der Agentur XYZ und war bisher immer zufrieden.

Ein Wechsel oder Änderung seiner Strategie macht nur Sinn, wenn sich Verbesserungen damit verknüpfen. Stimmt's?

Mal angenommen Sie sind künftig besser versichert und sparen noch Geld ein, kommt das für Sie infrage?



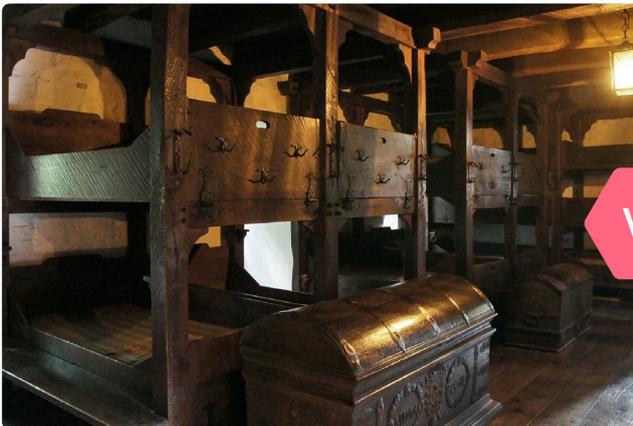
Gesundheitsnavigator



Im VorFina-Kompass gibt es insgesamt sieben Module. Dieser Leitfaden beschäftigt sich mit dem Kern-Navigator zum Thema Altersvorsorge und Risiken. Darüber hinaus gibt es noch den Gesundheitsnavigator, der u. a. das Thema Krankenzusatzversicherung beinhaltet. Mit dem folgenden Gesprächseinstieg können Sie den Kunden für das **Thema Krankenzusatz** sensibilisieren.

Falls keine KV-Zusatzversicherung besteht:

In der GKV kennen wir das Sachleistungsprinzip. Das heißt die Krankenkassen entscheiden, welchen Arzt der Patient aufsuchen darf, welche Medikamente und Hilfsmittel ihm verordnet werden dürfen und in welcher Pflegeklasse er im Krankenhaus untergebracht wird. Wenn es um die Gesundheit geht, will man doch selbst entscheiden (wählen) wie, wo und durch wen man behandelt wird. Wie sehen Sie das?



Regelleistungen

VS



Kostenpflichtige Leistungen

Ja, das sehe ich auch so.

Dann werden wir Ihr Mitspracherecht, wenn es um die Gesundheit geht, bei unseren Vorschlägen berücksichtigen. Einverstanden?



Leitfaden Teil II

Zweitgespräch zur Präsentation des Gutachtens

Inhalt

3	Präsentation des Vorsorge und Finanzkompass
16	Präsentation Risikonavigator
16	Berufsunfähigkeit und Erwerbsminderung
19	Absicherung bei längerer Krankheit
20	Absicherung im Falle eines Unfalls
22	Versorgung im Pflegefall
23	Hinterbliebenen Versorgung
25	Vertragsunterschrift aller Verträge auf einmal vermeiden
25	Empfehlungen

Im Erstgespräch haben Sie alle Verträge und Daten gemeinsam mit dem Kunden erhoben. Das Zweitgespräch dient dazu, Ihrem Mandanten sein individuelles Finanzgutachten und die entsprechenden Versicherungsverträge als Lösung zu präsentieren. Das Gutachten haben Sie mit dem VorFina-Kompass als PDF erstellt. Falls Sie noch keine Auswertung erstellt haben, können Sie sich unter folgendem Link eine Musterauswertung anschauen:

https://www.vorfina.de/pdf/MusterAuswertung_Blau.pdf

Es ist zu empfehlen, die von Ihnen vorbereiteten Vorschläge zur Altersvorsorge, BU/EM, längerer Krankheit, Unfall, Pflege etc. immer nach der Präsentation des jeweiligen Kapitels in dem Gutachten unterschreiben zu lassen. Ansonsten kann es passieren, dass Ihr Mandant am Ende der Präsentation fünf bis acht Verträge auf einmal unterschreiben muss. Das verursacht beim Mandanten Kaufhemmung.



Bei Ihrem Erstgespräch hatten Sie mit Ihrem Mandanten **drei Vereinbarungen** getroffen:

1. Den persönlichen Vorsorge- und Finanzkompass zu erstellen.
2. Wenn sich Möglichkeiten zur Verbesserung der Finanz- und Vorsorgesituation ergeben, sollten entsprechende Lösungen zur Umsetzung geliefert werden.
3. Der Mandant wollte mit Bekannten über Ihre Beratungsstrategie sprechen. Dazu haben Sie ihm einige Ihrer Visitenkarten ausgehändigt, die er an diese verteilen wollte.



Gehen Sie zu Beginn Ihres Gespräches auf **diese Vereinbarungen zurück und greifen sie diese auf:**

Nachdem wir den Computer mit den von Ihnen gelieferten Informationen gefüttert haben, wurde er aktiv und das Ergebnis liegt jetzt vor uns. Sie werden sicher gespannt sein, welche Ratschläge der für Sie bereithält.

Ja das kann man sagen.

Was haben Ihre Bekannten denn zu meiner Visitenkarte gesagt? Mit wem konnten Sie denn schon sprechen?

Da hatte ich bisher noch keine Gelegenheit gehabt.

Ich denke nach unserem heutigen Gespräch haben Sie einen umfangreichen Eindruck von unserer Beratungssystematik, so dass Sie dann auch mehr Gesprächsstoff haben werden.

Ihre Karte habe ich meiner Schwester gegeben, sie will sich bei Ihnen melden.

Lassen Sie sich jetzt einige Informationen zu dieser Person geben.

Anlässlich unseres letzten Gespräches sagten Sie auch, dass wir Vorschläge ausarbeiten sollten, sofern Ihr persönlicher Vorsorge- und Finanzkompass Lücken aufweisen sollte. Auch diese Hausaufgaben habe ich gemacht.

Da bin ich mal gespannt.



Präsentation des Vorsorge- und Finanzkompasses



Am Anfang sollten Sie nicht gleich das Gutachten präsentieren, sondern die Vereinbarungen, die Sie mit dem Mandanten im letzten Gespräch getroffen haben, noch mal ins Gedächtnis rufen. Wichtig ist auch, den Mandanten zu sensibilisieren, dass er ihnen den Auftrag gegeben hat Vorschläge zu erarbeiten. Sie wollen ihm nichts verkaufen, sondern er hat Sie beauftragt Lösungen zu erarbeiten.

Bauen Sie jetzt den **Spannungsbogen** auf. Der Mandant soll neugierig bleiben.

Erzählen Sie eine Story. Zum Beispiel diese hier:

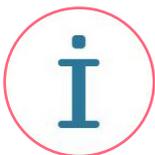
Kennen Sie das auch? Das Auto gibt seltsame Geräusche von sich, man ist beunruhigt und fürchtet, dass es plötzlich schlapp macht und stehen bleibt. Schnell in die nächste Werkstatt. Der Fehler wird behoben und das Geräusch und der damit verbundene Schaden wurden beseitigt. Mit einem sehr guten Gefühl kann die Fahrt fortgesetzt werden.

Das kenne ich, so etwas hatte ich auch schon mal...

Das gleiche unangenehme Gefühl hat man, wenn man glaubt, dass sein persönlicher Vorsorge- und Finanzplan Mängel und Lücken aufweist. Deshalb haben Sie den Kompass durch uns erstellen lassen. Das Ergebnis muss auch hier sein, dass Sie künftig ein richtig gutes Gefühl haben bezüglich Ihrer Lebens-, Finanz- und Ruhestandsplanung: Was meinen Sie dazu?

Genauso ist es.

Dann schauen wir uns das Ergebnis hier mal an.



Sie können das Gutachten entweder am Computer oder Tablet präsentieren, oder in der Papierversion. Den Mandanten in die Käuferrolle zu versetzen ist jetzt die Aufgabe. Erinnern Sie ihn an die Wünsche und Ziele, die er Ihnen im ersten Gespräch genannt hat.



Persönliche Koordinaten

Auswertung wurde erstellt am 11.04.2018 für
Jens Testkunde und Sabine Testkunde

Worum geht es in Ihren persönlichen Koordinaten?

In Ihrem Navigator zu Ihren persönlichen Koordinaten zeigen wir Ihnen die Ausgangssituation für alle folgenden Berechnungen. Neben Ihren Kontaktkoordinaten sehen Sie Ihre Einkommenssituation, die für die Berechnungen Ihrer möglichen staatlichen Förderung und für die Ermittlung Ihrer Versorgungsansprüche zu Grunde gelegt wurde.

Ihre Ziele und Wünsche

kurzfristig	Auto
mittelfristig	Haus
langfristig	immer Geld auch im Alter

Inhalte Ihrer Auswertung der persönlichen Koordinaten

- Persönliche Koordinaten
- Ihre finanzielle Situation

Wünsche und Ziele des Kunden

Ausgangspunkt für unsere Beratung waren die Wünsche, die Sie sich erfüllen wollen und die Ziele, die Sie künftig erreichen wollen.

Diese sind: Kurzfristig planen Sie die Anschaffung eines neuen PKWs. Ist das richtig?

Ja, so in drei bis vier Jahren soll das der Fall sein.

Dann sagten Sie, dass Sie mittelfristig Wohneigentum erwerben möchten. Hat sich hier inzwischen etwas geändert?

Das ist und bleibt ein erklärtes Ziel von uns, irgendwann mal in den eigenen vier Wänden zu wohnen.



Prima. Schließlich ist für Sie ein weiteres Unterfangen auch nach dem Erwerbsleben, finanziell unabhängig zu sein. Schließlich möchte man in Würde alt werden. Stimmt's?

Genauso ist es. Die vielen Diskussionen um Altersarmut verunsichern doch sehr.

Kommen wir jetzt zu Ihren persönlichen Koordinaten. Ist das alles korrekt?

Ja, das stimmt alles.

Personenkoordinaten

Koordinaten			
Anrede	Herr		
Vorname	Jens		
Nachname	Testkunde		
Straße Nr.	Beispielstr.6		
PLZ Wohnort	56770 Beispielstadt		
Bundesland	Hessen		
Telefon privat			
Telefon privat mobil	0178/8977712		
Telefon beruflich			
Telefon beruflich mobil			
E-Mail	beispiel@freenet.de		
Weitere Personenkoordinaten			
Geburtsdatum	18.08.1975		
Geburtsort	Beispielstadt		
Nationalität	deutsch		
Familienstand	ledig		
Berufsstatus	Arbeitnehmer(in)		
Beruf	Meister für Elektroinstallation		
Kinder			
Vorname	Geburtsdatum	Geschlecht	kindergeldberechtigt

© 2018 VorFina GmbH - Institut für Vorsorge und Finanzen - Alle Berechnungen ohne Gewähr 3

Personen Angaben



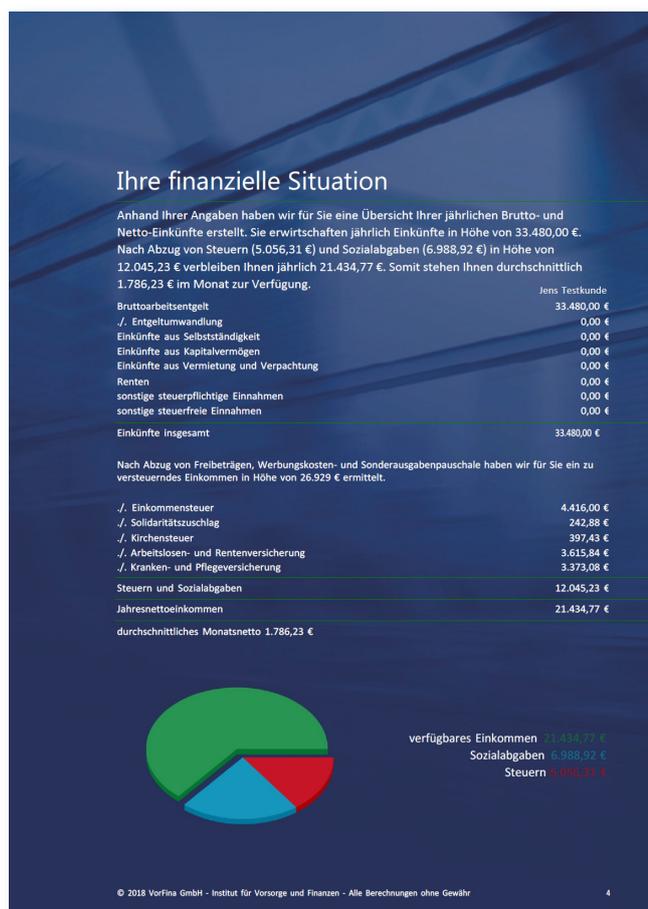
Besprechen Sie als nächstes die finanzielle Situation und die Einnahmen und Ausgaben.

Seine Lebensgewohnheiten richtet man nach dem verfügbaren Einkommen. Und so ist es wichtig, dass dieses auch dann zur Verfügung steht, wenn man aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr arbeiten kann. Wie sehen Sie das?



Es ist wichtig, dass die Argumentation immer allgemeingültig („man Form“) formuliert wird (Metaebene) und im Anschluss daran die Meinung des Mandanten mit einer offenen W-Frage eingeholt wird.

Das ist sicher richtig.



Finanzielle Ist-Situation



Einnahmen und Ausgaben

Gehen Sie mit ihrem Mandanten seine finanzielle Situation und seine Einnahmen und Ausgaben durch. Zeigen Sie ihm auf, was sein monatliches Haushaltsergebnis ist.



Ihre vorhandene Vorsorge im Alter

Gesetzliche Versorgung			
Person		Regelaltersrente	gew. Rentenbeginn
Jens Testkunde		mit 67 Jahren 966,61 €	mit 65 Jahren: 861,21 €

Betriebliche Versorgung			
Person	Gesellschaft	Rente lt. Vertrag	gew. Rentenbeginn

Riester-Rente			
Person	Gesellschaft	Rente lt. Vertrag	gew. Rentenbeginn

Rürup-Rente			
Person	Gesellschaft	Rente lt. Vertrag	gew. Rentenbeginn

Private Vorsorge (Lebensversicherung, etc.)			
Person	Gesellschaft	Rente lt. Vertrag	gew. Rentenbeginn
Jens Testkunde	Allianz Versicherungs-Aktiengesells	mit 65 J. & 9 M. 200,00 €	mit 65 Jahren 196,39 €

Private Vorsorge (weitere Einkünfte)			
Person		steuerfreie	steuerpflichtige
Jens Testkunde		0,00 €	0,00 €

Zusatzversorgung öffentlicher Dienst	
Person	gew. Rentenbeginn
Jens Testkunde	0,00 €

© 2018 VorFina GmbH - Institut für Vorsorge und Finanzen - Alle Berechnungen ohne Gewähr 8

Vorhandene Altersvorsorge

Kommen wir jetzt zu Ihrer derzeitigen Ruhestandsversorgung. Ihr gesetzlicher Rentenanspruch beträgt 861,21 €, wenn Sie wie gewünscht mit 65 Jahren in den Ruhestand gehen wollen. Auch die Auszahlung ihrer privaten Lebensversicherung in Höhe von 196,39 € startet mit 65.

Wie bewerten Sie diesen Anspruch?

Üppig kann man das nicht nennen.

Dann schauen wir uns mal gemeinsam an, welche Versorgungslücke der Computer für Sie errechnet hat...



Zeigen Sie dem Mandanten seine vorhandene Versorgung im Alter auf. Die gesetzliche Rente zur Regelaltersrente und seinen Wunsch mit 65 in Rente zu gehen.

Ihre voraussichtliche Versorgung und Versorgungslücke im Alter

Berechnung der voraussichtlichen Versorgung für Jens Testkunde

Anhand Ihrer Angaben haben wir für Sie Ihre voraussichtliche Altersversorgung zu Ihrem gewünschten Altersruhestand mit 65 Jahren ermittelt. Nach Abzug von Steuern und Sozialabgaben verbleibt Ihnen in heutiger Kaufkraft eine Nettoversorgung von monatlich 956,95 €.

Ihr gewünschter Rentenbeginn mit mit 65 Jahren	in heutiger Kaufkraft	bei Ø 1,5 % Inflation
Ihr Versorgungsziel	2.000,00 €	2.775,13 €
Ihre gesetzliche Versorgung	861,21 €	1.076,65 €
Ihre betriebliche Versorgung	0,00 €	0,00 €
Ihre private Versorgung	196,39 €	196,39 €
Ihre gesamte Bruttoversorgung	1.057,60 €	1.273,04 €
./. Steuern	6,36 €	42,51 €
./. Kranken- und Pflegeversicherung	94,30 €	117,89 €
Ihre mtl. Nettoversorgung	956,95 €	1.112,64 €
Ihre Versorgungslücke	1.043,05 €	1.662,49 €

Unter Berücksichtigung einer jährlichen Inflation (Kaufkraftverlust) von 1,5 % und der sich zukünftig im Vergleich zur Einkommensentwicklung schwächer entwickelnden Rente (Rentenniveaubasenkung), haben wir zu Ihrem gewünschten Rentenbeginn mit 65 Jahren eine voraussichtliche Versorgungslücke in Höhe von 1.662,49 € ermittelt.

Versorgung und Versorgungslücke zum Rentenbeginn unter Einfluss einer Inflation

© 2018 VorFina GmbH - Institut für Vorsorge und Finanzen - Alle Berechnungen ohne Gewähr 9

Versorgungslücke im Alter

Erklären Sie ihrem Mandanten wie sich die Steuern, Kranken- und Pflegeversicherungen zusammensetzen.



Erläutern Sie dann auf der folgenden Seite die Brutto- und Nettoversorgung, die Auswirkungen der im Erstgespräch vereinbarten Inflation und die sich daraus ergebende Versorgungslücke.

Gehen Sie sachlich die Zahlen durch und erläutern Sie die Grafik:

„Ihr Versorgungsziel (Wunschrente) mit Eintritt in den Ruhestand liegt bei 2.000 €. Durch die Inflation (Kaufkraftverlust) entspricht dies, wenn Sie mit 65 in den Ruhestand gehen wollen 2.775 €.

Ihre gesetzliche Versorgung steigt auch über die Jahre bis 65, jedoch aufgrund einer Rentenniveauabsenkung nicht so stark wie Ihr Versorgungsziel. Dadurch ergibt sich zu Ihrem Versorgungsziel eine Versorgungslücke in Höhe von 1.662 €.

Checken wir mal ab, welche Möglichkeiten der staatlichen Förderung Sie nutzen können, damit die eigene Sparleistung sich im Rahmen bewegen wird.

Im Rahmen des Alterseinkünftegesetzes hat die Rürup-Kommission das Drei-Schichten-Modell entwickelt:

Die 1. Schicht stellt die Basisversorgung dar. Das sind die gesetzliche Rentenversicherung und die Rürup-Rente.

Die 2. Schicht sind die Zusatzversicherungen wie Riester-Rente und die betriebliche Altersversorgung.

Die 3. Schicht sind Kapitalanlageprodukte und Lebensversicherungen, die staatlich nicht gefördert werden.

Im vergangenen Jahr haben die Bürger 1,9 Milliarden € an staatlichen Fördermitteln nicht abgerufen. Nicht etwa, weil sie das Geld nicht benötigen, sondern weil sie nicht informiert wurden. Steuern zu bezahlen muss man nicht beantragen. Das Finanzamt holt sich seinen Teil. Fördermittel hingegen müssen beantragt werden, sonst verfallen diese.



Ihre Möglichkeiten der staatlichen Förderung

Um die Finanzlage der gesetzlichen Rentenversicherung zu sichern und einem weiteren Ansteigen des Beitragsentgegenzuwirken, wurde das Versorgungsniveau in der gesetzlichen Rentenversicherung deutlich gesenkt. In diesem Zuge hat der Gesetzgeber das Rentensystem auf ein Drei-Schichten-Modell umgestellt. Er fördert den Einzelnen beim Aufbau einer zusätzlichen privaten kapitalgedeckten Vorsorge. In Ihrem Fall ist bis zu Ihrem gewünschten Rentenbeginn eine staatliche Förderung in Höhe von 146.034,02 € möglich. Diese teilt sich auf in:

- mögliche Steuervorteile: 128.267,26 €
- mögliche Sozialversicherungsersparnis: 13.916,76 €
- mögliche Zulagen: 3.850,00 €



Die ausgewiesene staatliche Förderung beinhaltet auch die Absetzbarkeit der GRV-Beiträge.

Allein in diesem Jahr kann der Staat Ihre Altersvorsorge mit bis zu 6.637,91 € Euro fördern!

© 2018 VorFina GmbH - Institut für Vorsorge und Finanzen - Alle Berechnungen ohne Gewähr

10

Fördermöglichkeiten



Die Zahlen zur staatlichen Förderung wurden auf Basis der persönlichen Einkommenssituation des Mandanten berechnet. Dem Mandanten soll bewusst werden, dass ihm diese Fördermittel zustehen und er einen Anspruch darauf hat, so wie das Finanzamt Anspruch auf die Steuern hat.

Das bedeutet für Sie, dass der Staat Ihre Altersvorfrende mit bis zu 6.637,91 € fördern kann. Niemand verschenkt so viel Geld freiwillig. Was meinen Sie?

Auf keinen Fall!

„Es ist sozusagen ein Zweiteinkommen, das dann, wenn es am meisten benötigt wird, nämlich im Ruhestand, ausgezahlt wird.“



Auswirkungen des Alterseinkünftegesetzes

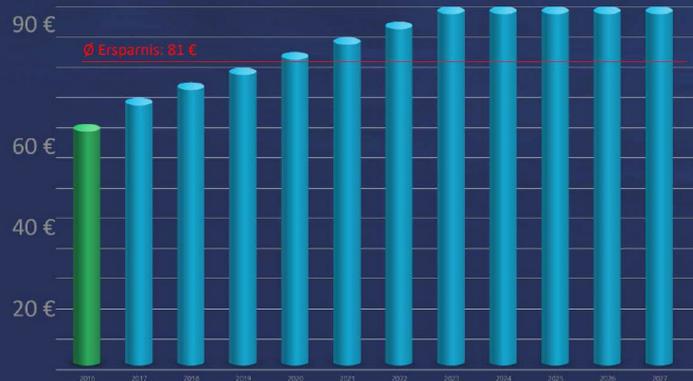
Für Jens Testkunde

Steuerersparnis durch Absetzbarkeit der GRV-Beiträge

Als Pflichtmitglied in der gesetzlichen Rentenversicherung zahlen Sie derzeit jährlich 3.113,64 € an Beiträgen. Im Zuge des Alterseinkünftegesetzes wurde eine nachgelagerte Besteuerung der gesetzlichen Rente eingeführt. Dies bedeutet, dass Sie Ihre gesetzliche Altersrente im Alter versteuern müssen. Im Gegenzug können Sie die von Ihnen geleisteten Rentenversicherungsbeiträge steuerlich absetzen. Im Jahr 2018 beträgt der absetzbare Anteil Ihrer Beiträge 86 %. Hierdurch sparen Sie im Jahr 2018 774,02 € an Steuern. Der absetzbare Anteil Ihrer Beiträge erhöht sich von Jahr zu Jahr bis auf 100 % im Jahr 2025.

Die folgende Grafik zeigt Ihnen, wie sich Ihre Steuererminderung bis zu Ihrem gewünschten Rentenbeginn mit 65 Jahren entwickelt. Insgesamt sparen Sie 21.490,42 € an Steuern, im Durchschnitt sparen Sie 81,40 € monatlich. Es ist zu empfehlen, diesen Betrag in Ihre zusätzliche Altersabsicherung zu investieren.

Wachsende monatliche Steuerersparnis bis zum Rentenbeginn



© 2018 VorFina GmbH - Institut für Vorsorge und Finanzen - Alle Berechnungen ohne Gewähr

11

Absetzbarkeit der GRV-Beiträge

Erläutern Sie nun die Auswirkung des Alterseinkünftegesetzes und die damit verbundenen steuerlichen Verpflichtungen im Alter und die schon heute gängigen Vergünstigungen bei der Steuerersparnis bei Beiträgen zur GRV.



Zeigen Sie dem Mandanten auf, dass er heute schon mehr netto hat und wie hoch diese Summe bis zu seinem gewünschten Renteneintritt sein wird. In diesem Beispiel 21.490,42 € bis zum Renteneintritt, was monatlich im Durchschnitt 81,40 € entspricht. Erklären Sie Ihrem Mandanten, dass es zu empfehlen ist, dieses Geld für die zusätzliche Altersvorsorge zu investieren, da er nachgelagert seine Rente versteuern muss.

Anforderungen an Ihr Finanzkonzept

Für Jens Testkunde und Sabine Testkunde

Um Ihnen die Wahl der richtigen Vorsorgemöglichkeit zu erleichtern, haben wir anhand Ihrer persönlichen Anforderungen die verschiedenen Vorsorgemöglichkeiten verglichen. Unter Berücksichtigung folgender, von Ihnen festgelegten Anforderungen, haben wir Ihre persönliche Vorsorgeempfehlung ermittelt:

Welche Art der Leistung im Ruhestand bevorzugen Sie?	Rente
Welche Anlageform bevorzugen Sie?	Wachstum / Chance Risikogruppe wurde nicht ermittelt
Wie wichtig ist Ihnen das Ausschöpfen staatlicher Förderungen (Zulagen, Steuervorteile)?	wichtig
Wie wichtig ist es Ihnen, dass Ihre Altersvorsorge vor dem Zugriff Dritter geschützt ist (Hartz IV, Insolvenz)?	wichtig
Wie wichtig ist Ihnen im Falle Ihres Todes der Rückfluss Ihres angesparten Kapitals?	wichtig
Wie wichtig ist Ihnen ein vorzeitiger Zugriff auf Ihr angespartes Kapital (Beleihung)?	weniger wichtig
Wie wichtig ist Ihnen Wohneigentum im Alter?	wichtig
Wie wichtig ist es für Sie, im Alter Ihren Wohnsitz in ein nicht EU/EWG Land zu verlagern?	weniger wichtig

Altersvorsorgeprodukte, die Ihren Wünschen am nächsten kommen

Produkt	Angemessenheit
Riester	sehr geeignet
Rürup	bedingt geeignet
Betr. AV	sehr geeignet
Private AV	bedingt geeignet

Hinweis geförderte Vorsorge: Beleihung / Rückfluss; Hinweis private AV: staatliche Förderung; Hinweis private AV: Schutz vor Zug Dritter;

© 2018 VorFina GmbH - Institut für Vorsorge und Finanzen - Alle Berechnungen ohne Gewähr 13

Anforderungen an ein Finanzkonzept

Beim Erstgespräch haben Sie mit dem Mandanten den Schichtenfinder ausgefüllt. Das ist das Ergebnis seiner Anforderungen an ein Finanzkonzept. Erklären Sie dem Mandanten auf Basis seiner Anforderungen an ein Finanzkonzept das für ihn beste Vorsorgeprodukt.



Ihre Kapitalinvestitionen

Person	Investition	jährliche Sparleistung	aktueller Wert
Jens Testkunde	Bausparvertrag: Bausparkasse Schwäbisch Hall	600 €	12.569 €

Erteilte Freistellungsaufträge

Person	Institut	Betrag
--------	----------	--------

Kapitalinvestitionen und Freistellungsaufträge

Falls es Kapitalinvestitionen und Freistellungsaufträge gibt, klären Sie ab, ob die diese richtig erfasst wurden.

Der Vorschlag zur Rentenergänzung soll sicher alle Fördermittel, die Ihnen zustehen voll ausschöpfen, ist das richtig?

Auf jeden Fall.

Auf Basis ihrer Anforderungen an Ihr Finanzkonzept ist für Sie als beste Anlageform eine Riesterrente herausgekommen. Die jährliche Steuerersparnis beträgt 1.488,00 €, die staatlichen Zulagen betragen 175 €, so dass Sie für eine Sparleistung von insgesamt 1.488,00 € nur 988,78€ eigene Nettoinvestition aufbringen müssen. Das sind dann 82,40 € Nettosparleistung pro Monat.

Vorschlag zur Verbesserung Ihrer Altersversorgung

Berechnung für Jens Testkunde

Riester-Rente

Mit der Riester-Rente sorgen Sie, unterstützt durch eine hohe staatliche Förderung, privat fürs Alter vor. Sie erhalten Zulagen und gegebenenfalls eine Steuererstattung. Von der Sparleistung ab 2018 von 1.488,00 € in die Riester-Rente übernimmt der Staat 175,00 €, so dass Ihr Eigenbeitrag 1.313,00 € beträgt. Zudem senken Sie durch die Beiträge zur Riester-Rente Ihre Steuern um 324,22 €, so dass Sie effektiv nur 988,78 € aufwenden.

Staatliche Förderung in % der Sparleistung: 33,55 %



Jahres-Sparleistung	1.488,00 €
./ . staatliche Zulagen	175,00 €
Eigenbeitrag	1.313,00 €
./ . zusätzliche Steuerersparnis	324,22 €
Ihre Jahres-Nettoinvestition	988,78 €

■	Nettoinvestition 66,45 %
■	zusätzliche Steuerersparnis 21,79 %
■	Zulage(n) 11,76 %

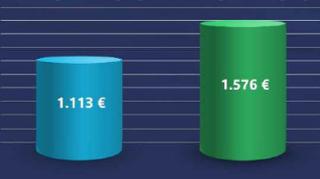
Verbesserung Ihrer Altersversorgung

Durch Ihre staatlich geförderte private Altersversorgung verbessern Sie Ihre Altersversorgung zu Ihrem Rentenbeginn mit 65 Jahren (ab 2040) um 644,00 € im Monat. Unter Einbeziehung Ihrer vorhandenen Altersversorgungen verbessern Sie Ihre Altersversorgung nach Abzug von Steuern und Sozialabgaben um 463,33 €. Sie verbessern Ihre verfügbare Altersversorgung um 41,64 %.

Ihre monatliche Altersversorgung

Ihre bisherige Brutto-Versorgung	1.273,04 €
+ Riester-Rente (lt. Vorschlag*)	644,00 €
Gesamtversorgung	1.917,04 €
./ . Steuern und Sozialabgaben	341,07 €
Netto-Gesamtversorgung	1.575,97 €

bisherige Versorgung	1.113 €
künftige Versorgung	1.576 €



Ihre Netto-Versorgung verbessert sich durch den Vorschlag von 1.112,64 € um 463,33 € auf 1.575,97 €.

Verbesserung Ihrer Versorgung um 41,64 %

* der Rentenwert beruht auf Angabe Ihres Beraters

© 2018 VorFina GmbH - Institut für Vorsorge und Finanzen - Alle Berechnungen ohne Gewähr 15

Verbesserungsvorschläge zur der Altersversorgung

Gehen Sie auch detailliert auf die Leistungsphase ein und wie sich die Vorsorgesituation des Mandanten dadurch verbessert.

Heben Sie besonders die Jahres-Sparleistung im Verhältnis zur Nettoinvestition hervor. Das können Sie mit einem Bild noch verstärken:

Wenn ich 40 € auf den Tisch lege, Sie legen 60,-- € dazu und dürfen jetzt die 100,-- € einstecken und behalten. Ist das für Sie ein Geschäft?



Auf jeden Fall.

Auch für den Staat ist das ein Geschäft, denn auf diese Weise werden die Folgen des demographischen Wandels reduziert.

Schließen Sie diesen Teil des Gespräches auf alle Fälle mit den Antragsformalitäten ab, bevor Sie zum persönlichen Risikonavigator wechseln.

Vertragsunterschrift!



Lassen Sie den Mandanten Ihren Vorschlag zur Verbesserung der Altersvorsorge unterschreiben. Im Laufe der Präsentation des Gutachtens wird der Mandant idealerweise fünf bis acht Verträge unterschreiben.

Wenn Sie bis zum Ende der Präsentation des Gutachtens warten, muss der Mandant evtl. fünf bis acht Unterschriften auf einmal leisten. Davor könnte er zurückschrecken.

Helfen Sie Ihrem Mandanten und lassen Sie ihn jetzt einen Vertrag zur Vorsorgeverbesserung unterschreiben.

Leiten Sie jetzt auf den persönlichen Risikonavigator über. Machen Sie Ihrem Mandanten zunächst die Bedeutung der Einkommenssicherung (Einkommensschutzbrief) deutlich.



Präsentation Risikonavigator

Berufsunfähigkeit und Erwerbsminderung



Ihre vorhandene Vorsorge im Alter

Gesetzliche Versorgung			
Person		Regelaltersrente	gew. Rentenbeginn
Jens Testkunde		mit 67 Jahren 966,61 €	mit 65 Jahren: 861,21 €

Betriebliche Versorgung			
Person	Gesellschaft	Rente lt. Vertrag	gew. Rentenbeginn

Riester-Rente			
Person	Gesellschaft	Rente lt. Vertrag	gew. Rentenbeginn

Rürup-Rente			
Person	Gesellschaft	Rente lt. Vertrag	gew. Rentenbeginn

Private Vorsorge (Lebensversicherung, etc.)			
Person	Gesellschaft	Rente lt. Vertrag	gew. Rentenbeginn
Jens Testkunde	Allianz Versicherungs-Aktiengesells	mit 65 J. & 9 M. 200,00 €	mit 65 Jahren 196,39 €

Private Vorsorge (weitere Einkünfte)			
Person		steuerfreie	steuerpflichtige
Jens Testkunde		0,00 €	0,00 €

Zusatzversorgung öffentlicher Dienst	
Person	gew. Rentenbeginn
Jens Testkunde	0,00 €

© 2018 VorFina GmbH - Institut für Vorsorge und Finanzen - Alle Berechnungen ohne Gewähr 8

Vorhandene Versorgung / Vertragsspiegel

Zeigen Sie dem Mandanten seine bisherige Absicherung bei Berufsunfähigkeit/ Erwerbsminderung auf.

Nur wenn wir über unser regelmäßiges Einkommen verfügen, werden wir unsere Lebensqualität beibehalten können. Das gilt vor allem dann, wenn man aus gesundheitlichen Gründen kein Geld mehr verdienen kann, denn die Ausgaben bleiben auch dann die gleichen. Wie ist Ihre Meinung dazu?

Da haben Sie recht, doch dafür hat man ja schließlich die gesetzliche Versorgung.



Genau, die bildet auch hier die Grundlage.

Stellen Sie sich mal folgende Situation vor: In einem Hochhaus gibt es vier Aufzüge. Ein Bewohner möchte aus der 25. Etage ins Erdgeschoss fahren. Da wird ihm gesagt, dass einer der vier Aufzüge defekt sei, man weiß nicht welcher der vier Aufzüge defekt ist. Wenn man den defekten benutzt, wird er abstürzen. Was glauben Sie, wird der Bewohner machen, um nach unten zu kommen?

Ich denke, er wird die Treppe benutzen.

Das glaube ich auch. Dieses Beispiel verdeutlicht die Situation der Berufstätigen: 25 % werden im Verlaufe ihres Arbeitslebens berufsunfähig, also jeder vierte!

Das verdeutlicht, wie wichtig es ist, seinen Einkommensschutzbrief ständig auf aktuellem Stand zu halten.

Das Risiko berufsunfähig zu werden ist bei mir minimal, da ich eine kaufmännische Tätigkeit ausübe.

Die 25 % der Berufstätigen, die berufsunfähig werden, bezieht sich auf alle Erwerbstätigen. Die Ursachen für eine Berufsunfähigkeit sind sehr unterschiedlich. Personen die körperlich tätig sind, werden häufig durch Unfälle berufsunfähig. Bei Berufstätigen ohne körperliche Beanspruchung sind die Ursachen meist psychischer Art wie Stress, Burnout usw. Die finanziellen Folgen sind immer gleich.

Die Belastung nimmt auch bei uns stetig zu, alles muss schneller und präziser erledigt werden. Die Verantwortung, die auf einen lastet, ist enorm gestiegen.

Gehen wir jetzt zunächst Ihre vorhandene Vorsorge bei Berufsunfähigkeit gemeinsam durch und schauen uns dann die Vorschläge an.



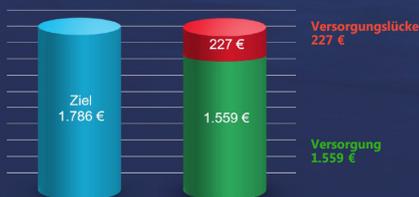
Ihre Absicherung bei Verlust der Arbeitskraft

Berechnung der voraussichtlichen Versorgung für Jens Testkunde

Damit Sie und Ihre Angehörigen im Falle einer Erwerbsminderung zumindest finanziell abgesichert sind und Sie Ihre ganze Kraft und Energie für Ihre Genesung verwenden können, ist es wichtig, bereits heute für den Ernstfall vorbereitet zu sein.

Wir haben für Sie anhand Ihrer Angaben Ihre voraussichtliche Versorgung aus den gesetzlichen, betrieblichen und privaten Versorgungssystemen ermittelt. Die Differenz zwischen Ihrem Versorgungsziel und Ihrer Nettoversorgung ist Ihre monatliche Versorgungslücke.

Ihr derzeitiges mtl. Nettoeinkommen	1.786,24 €
Ihr gewünschtes Versorgungsziel	1.786,24 €
gesetzliche Versorgung	900,45 €
betriebliche Versorgung	0,00 €
private Versorgung	750,00 €
Bruttoversorgung	1.650,45 €
./. Steuern und Sozialabgaben	91,53 €
Nettoversorgung	1.558,92 €
Ihr Versorgungslücke bei Berufsunfähigkeit / voller Erwerbsminderung	227,32 €



© 2018 VorFina GmbH - Institut für Vorsorge und Finanzen - Alle Berechnungen ohne Gewähr

19

Die sechs goldenen Regeln einer BU-Absicherung

Wir empfehlen Ihnen, bei der Absicherung Ihrer Berufsunfähigkeit auf folgende Punkte zu achten:

Weltweiter Versicherungsschutz

Verkürzter Prognosezeitraum (Leistung, wenn Sie voraussichtlich 6 Monate berufsunfähig sind)

Anerkennung ab Beginn, rückwirkende Zahlung der ersten 6 Monate: Das ist vorteilhaft, da gerade in der Anfangsphase einer Berufsunfähigkeit häufig zusätzliche Behandlungskosten anfallen.

Zinslose Stundung auf Antrag: Während der Versicherer über die Gewährung der Rente entscheidet, hat der Betroffene meist kein Einkommen. Gerade in dieser Phase wäre es schlecht, wenn der Versicherungsschutz verloren ginge, da die Beiträge nicht gezahlt werden können.

Verzicht auf eine abstrakte Verweisbarkeit. Hierbei verzichtet der Versicherer darauf, den Versicherungsnehmer auf ähnliche Tätigkeiten zu verweisen, die ggf. noch ausgeübt werden können. Beispiel: Chirurg mit Handlähmung könnte mit Handlähmung als ärztlicher Gutachter arbeiten.

Niedrige Leistungsprozess-Quote

Berufsunfähigkeit und Erwerbsminderung. Hier wird nur die gesetzliche Versorgung bei voller Erwerbsminderung betrachtet.

Die 6 goldenen Regeln einer BU

Der nun hier vorliegende Vorschlag berücksichtigt vor allem sechs goldene Regeln bei der Auswahl der Gesellschaft.



Zeigen Sie die Versorgungslücke auf, erläutern Sie die Mehrkosten, die durch den Verlust der Arbeitskraft entstehen und erstellen Sie den persönlichen Versorgungsvorschlag, nachdem Sie die sechs goldenen Regeln einer BU erklärt haben.

Erledigen Sie jetzt alle Antragsformalitäten und holen Sie sich die Unterschrift für den von Ihnen vorbereiteten Vertrag für EM/BU ein.



Absicherung bei längerer Krankheit

Ein Einkommenschutzbrief ist dann perfekt, wenn er alle Möglichkeiten der Einkommenseinbußen berücksichtigt. Schauen wir uns mal Ihr derzeitige Absicherung bei längerer Krankheit an.

Klug sind wir alle, die einen vorher, die anderen hinterher. Es ist wichtig, seinen Vorsorge- und Finanznavigator so zu gestalten, damit man hinterher rundum begeistert ist. Was meinen Sie?

Auf jeden Fall, wenn das finanziell lösbar ist?

Da haben Sie recht. Die Frage stellt sich immer wieder: Was kann ich mir eher leisten: versichert oder nicht versichert zu sein!

Hinterher weiß man es!



Absicherung bei Krankheit

Stellen Sie Ihren Vorschlag für das Krankengeld oder KH-Tagegeld vor und erledigen Sie die Formalitäten. Lassen Sie Ihren Mandanten den Vertrag unterschreiben. Leiten Sie dann zur Unfallversorgung über.



Absicherung im Falle eines Unfalls

Ist es nicht ein sehr gutes Gefühl, zu wissen, dass nach einem Unfall immer alle Mittel zur Verfügung stehen, um die plötzlich auftretenden Kosten begleichen zu können? Man kann im Voraus nie wissen, was passiert. Jedoch wissen wir aus Erfahrung, dass manchmal das Auto umgerüstet werden muss, das Haus/die Wohnung umgebaut werden muss usw.



Wichtig: Vermeiden Sie Unfallschadenbeispiele auf den Mandanten zu übertragen. Argumentieren Sie in der Metaebene. Schildern Sie konkrete Fälle aus der Vergangenheit, was geleistet wurde und wozu der Versicherte das Geld verwenden konnte. Ersetzen Sie Schadenbeispiele immer durch Leistungsbeispiele!

Unser Vorschlag enthält ein Kapital in Höhe von 300.000 € für Sie. Das vermittelt ein beruhigendes Gefühl, für die Familie gesorgt zu haben, was meinen Sie?

Schon, aber man kann sich ja nicht gegen alles versichern.

Mit einem Einkommenschutzbrief verhält es sich wie mit einem guten Gericht eines Sternekochs. Wenn er nur ein Gewürz vergisst, kommt der Gast nie mehr wieder ...

Wenn man bei dem Einkommenschutzbrief auf einen Baustein verzichtet, dann kann das schlimme Folgen haben. Das Gesamtkonzept muss präzise und präzise wie ein Fingerabdruck sein. Natürlich müssen auch die Ausgaben in das Finanzkonzept passen. Dann schauen wir uns Ihre Lösung mal an.



Ihre vorhandene Vorsorge im Falle eines Unfalls

Private Vorsorge (Lebensversicherung, etc.)

Person	Gesellschaft	Kapitalzahlung bei Grund- / Vollinvalidität	Unfallrente

Ihre Absicherung im Falle eines Unfalls / Invalidität

Berechnung der voraussichtlichen Versorgung für Jens Testkunde

Damit Sie und Ihre Angehörigen im Falle eines Unfalls / Invalidität zumindest finanziell abgesichert sind und Sie Ihre ganze Kraft und Energie für Ihre Genesung verwenden können, ist es wichtig, bereits heute für den Ernstfall vorbereitet zu sein.

Wir haben für Sie anhand Ihrer Angaben Ihre voraussichtliche Versorgung aus den gesetzlichen, betrieblichen und privaten Versorgungssystemen ermittelt. Die Differenz zwischen Ihrem Versorgungsziel und Ihrer Nettoversorgung ist Ihre monatliche Versorgungslücke.

Ihr derzeitiges mtl. Nettoeinkommen	1.786,24 €
Ihr gewünschtes Versorgungsziel	1.786,24 €
gesetzliche Versorgung	900,45 €
betriebliche Versorgung	0,00 €
private Versorgung	750,00 €
Bruttoversorgung	1.650,45 €
/ . Steuern und Sozialabgaben	91,53 €
Nettoversorgung	1.558,92 €
Ihr Versorgungslücke bei Berufsunfähigkeit / voller Erwerbsminderung	227,32 €

Zusätzlicher empfohlener Kapitalbedarf (abhängig von Alter und Lebensstandard)

für Umbauten, Hilfsmittel, behindertengerechtes Wohnen, etc. mindestens	300.000,00 €
/ . vorhandenes Kapital im Falle einer Vollinvalidität	0,00 €
zusätzlicher empfohlener Kapitalbedarf	300.000,00 €

Versorgung im Falle eines Unfalls



Kapitalbedarf im Falle eines Unfalls



Unfallversicherung

Erläutern Sie den Vorschlag zur Unfallversicherung und erledigen Sie die Antragsformalitäten. Lassen Sie Ihren Mandanten den Vertrag unterschreiben.



Versorgung im Pflegefall

In nur zehn Jahren gibt es in Deutschland 23 Millionen Bundesbürger, die einen Pflegefall in ihrer Familie haben werden. Die Folgen sind unübersehbar: Kinder haften für ihre Eltern (§§1601 ff BGB). Dabei haben die Kinder inzwischen selbst Verantwortung für ihre Kinder zu übernehmen.

Die Menschen werden immer älter und die Pflegewahrscheinlichkeit steigt stetig an. Die Medien berichten immer wieder darüber. Das haben Sie sicher auch schon mehrfach gehört. Stimmt's?

Darüber wir ja immer wieder laufend berichtet. Vor allem über die Zustände in den Pflegeheimen wird meist negativ berichtet.

Mal angenommen für Ihre Familienangehörigen werden die Kosten der Pflege übernommen, es steht auch ein professionelles Pflegemanagement zur Verfügung, das für die stationäre oder ambulante Pflege sorgt, was bedeutet das für Sie und Ihre Familie?

Das klingt sehr gut. Aber: Sie wissen schon der Aufwand dafür ...

Selbstverständlich nutzen Sie auch hier die staatlichen Förderungen voll aus und reduzieren damit die Kosten um einiges.

Persönliche Auswertung zur Risikoversorgung Versorgung im Pflegefall

Auswertung wurde erstellt am 19.06.2018 für
Jens Testkunde

Worum geht es in Ihrer persönlichen Auswertung zur Versorgung im Pflegefall?
Die Auswertung befasst sich neben Ihren Anforderungen mit Ihrer voraussichtlichen Versorgung im Falle eines Pflegefalls.

Inhalte Ihrer persönlichen Auswertung zur Versorgung im Pflegefall
- Ihre Versorgung im Pflegefall

© 2018 VorFina GmbH - Institut für Vorsorge und Finanzen - Alle Berechnungen ohne Gewähr 25

Versorgung im Pflegefall

Berechnung der voraussichtlichen Versorgung für Jens Testkunde

Durch die stetig steigende Lebenswahrscheinlichkeit ist die Gefahr groß, im Alter zum Pflegefall zu werden. Damit Sie im Pflegefall abgesichert sind und nicht auf die Unterstützung von Verwandten und Kindern angewiesen sind, sollten Sie für diesen Fall bereits heute vorsorgen, denn mit zunehmenden Alter steigt der Beitrag erheblich.

Ihr persönliches Pflegerisiko
Ihre durchschnittliche Lebenserwartung ab Erreichen des 65. Lebensjahres beträgt 88,3 Jahre. Die Wahrscheinlichkeit, dass Sie in diesem Alter pflegebedürftig sind beträgt 26,9 %!

Kosten bei einer durchschnittlichen Pflegedauer von 5 Jahren	Pflegegrad 2	Pflegegrad 5
Kosten der Pflege (ambulant)*	48.600 €	201.600 €
/ . Leistung der Pflegepflichtversicherung	41.340 €	119.700 €
/ . vorhanden Absicherung	0 €	0 €
Fehlendes Kapital bei einer ambulanten Pflege	7.260 €	81.900 €
Durchschnittlicher Fehlbetrag am Tag	4 €	46 €
Kosten der Pflege (stationär)*	138.000 €	198.000 €
/ . Leistung der Pflegepflichtversicherung	46.200 €	120.300 €
/ . vorhanden Absicherung	0 €	0 €
Fehlendes Kapital bei einer stationären Pflege	91.800 €	77.700 €
Durchschnittlicher Fehlbetrag am Tag	51 €	43 €

* Angegabene Kosten basieren auf den 3 Pflegekostenmodellen 2016. Tatsächliche Kosten können je nach individuellem Fall abweichen.

Kapitalbedarf im Pflegefall

Bei ambulanter Pflege (Pflegegrad 2)

Ziel	48.600 €
Bedarf	41.340 €
Rest	7.260 €

Bei stationärer Pflege (Pflegegrad 5)

Ziel	198.000 €
Bedarf	120.300 €
Rest	77.700 €

© 2018 VorFina GmbH - Institut für Vorsorge und Finanzen - Alle Berechnungen ohne Gewähr 26

Versorgung im Pflegefall

Legen Sie jetzt die Berechnung Ihres Vorschlages zur Versorgung im Pflegefall vor und lassen Sie sich den Vertrag unterschreiben.

Hinterbliebenen-Versorgung

Falls Sie ein Paar oder eine Familie mit dem VorFina-Kompass beraten, kommt automatisch die Versorgung im Falle des Todes eines Partners.

Neben der Trauer löst ein plötzlicher Tod hohe finanzielle Probleme aus. Finanzielle Sicherheit für die Hinterbliebenen ist deshalb ein ganz wichtiger Baustein der persönlichen Vorsorge. Welche Bedeutung hat das für Sie?

Das ist schon wichtig.

Der Computer hat für Sie folgende Bedarfssituation ermittelt.



Absicherung Ihrer Hinterbliebenen

Berechnung der voraussichtlichen Versorgung für Jens Testkunde und Sabine Testkunde
Damit Ihre Angehörigen im Falle eines Todesfalls zumindest finanziell abgesichert sind und vorerst Ihren aktuellen Lebensstandard aufrecht erhalten können, ist es wichtig, bereits heute für den Ernstfall vorbereitet zu sein.

Wir haben für Sie anhand Ihrer Angaben die voraussichtliche Versorgung aus den gesetzlichen, betrieblichen und privaten Versorgungssystemen für Ihre Hinterbliebenen ermittelt. Die Differenz zwischen Ihrem Versorgungsziel und Ihrer Nettoversorgung ist Ihre monatliche Versorgungslücke.

	Jens Testkunde	Sabine Testkunde
Ihr gewünschtes Versorgungsziel	3.000,00 €	3.000,00 €
durchschnittliches Nettoeinkommen (St.-Kl II)	2.222,09 €	1.447,77 €
gesetzliche Witwen-/ Wítwer-Rente	0,00 €	501,83 €
gesetzliche Halbweisen-Rente	61,46 €	106,30 €
Versorgung aus Versicherungen	0,00 €	0,00 €
weitere Einkünfte	0,00 €	0,00 €
Kindergeld	190,00 €	190,00 €
Nettoversorgung	2.473,55 €	2.245,90 €
Versorgungslücke	526,45 €	754,10 €
das entspricht einem Kapitalbedarf von*	157.935,22 €	226.228,80 €
+ einmaliger Kapitalbedarf	50.000,00 €	80.000,00 €
./. vorhandenes Versorgungskapital	0,00 €	0,00 €
Kapitalbedarf	207.935,22 €	306.228,80 €

Ihre Versorgung und Versorgungslücke



Hinterbliebenenversorgung

Geld kann das Leid, das durch den Verlust eines Angehörigen entsteht, nicht beseitigen. Wenn allerdings noch finanzielle Probleme hinzukommen, gerät man mitunter in eine Abhängigkeit, die die Situation noch erschwert. Die richtige Vorsorge sorgt für ein gutes Gefühl!

Folgender Vorschlag sieht Ihr Gutachten für Sie vor:

Legen Sie jetzt die Berechnung Ihres Vorschlages zur Hinterbliebenen-Versorgung vor und lassen Sie sich den Vertrag unterschreiben.



Vertragsunterschrift aller Verträge auf einmal vermeiden



Wenn der Mandant am Ende der Präsentation des Gutachtens sehr viele Verträge unterschreiben muss, bekommt er Bedenken ob der großen Verantwortung bei der Entscheidung, die er zu treffen hat. Er wird evtl. sagen: „Ich schaue mir das in Ruhe an“. Das gefährdet den Abschluss massiv, da er die Kaufentscheidung verschieben will!

Falls Sie dennoch bisher keine Unterschriften zu den bisherigen Verträgen erhalten haben, dann muss der Mandant unter Umständen vier bis acht Verträge unterschreiben. Dann argumentieren Sie folgendermaßen:

Erschrecken Sie nicht, wenn Sie nun öfter unterschreiben müssen.

Es sind jedoch unterschiedliche Bedingungswerke, die einzeln abgezeichnet werden müssen. Für Sie ist wichtig, dass der Computer einen persönlichen Vorsorge- und Finanzkompass speziell auf Ihre Situation erstellt hat und die entsprechenden Lösungen ermittelt hat.

Wie ist Ihr Gefühl jetzt?

Sehr gut!

Einmal im Jahr werden wir Ihr Konzept auf die Veränderungen angleichen, das schreiben die EU-Richtlinien auch vor.

Empfehlungen

In der Euphorie jetzt nicht vergessen: Empfehlungen!

Über gute Entscheidungen spricht man auch gerne mit anderen Leuten.

Angenommen Sie werden gefragt, warum Sie heute diese Entscheidung getroffen haben, was werden Sie antworten?

Ich habe mit einem sehr guten Gefühl diese Entscheidung getroffen, ich fühle mich bestens beraten ...

Das freut mich. Mit wem werden Sie über Ihre heute gemachten Erfahrungen sprechen?



Notieren Sie jetzt die Adressen und lassen Sie sich zu jeder einzelnen Person Detailangaben machen: Beruf, Familie, Hobbies usw.

Über je mehr Informationen Sie verfügen, umso leichter ist es, eine vertrauensvolle Gesprächsatmosphäre herzustellen.

Ich denke es ist besser, wenn ich diese Personen erst anrufe, nachdem Sie mit diesen gesprochen haben. Was glauben Sie, wann sollte ich die Kontakte herstellen?

Was halten Sie davon, wenn Sie diese kurz anrufen und fragen, ob ein Gespräch erwünscht ist? Somit verlieren wir keine Zeit.



Lassen Sie am Ende Ihren Mandanten auf keinen Fall spüren, dass sich über die zahlreichen unterschriebenen Verträge freuen. Bleiben Sie noch ein bisschen und unterhalten Sie sich über andere Themen. Wenn Sie am Ende der Präsentation und den erfolgten Vertragsunterschriften anfangen, zu schnell zusammenzupacken, dann wird Ihr Mandant ein schlechtes Gefühl bekommen und das wollen Sie auf keinen Fall.



Leitfaden Teil III

Wie spricht man Interessenten persönlich an?

Inhalt

- 1 Wie spricht man Interessenten persönlich/direkt an?
- 1 Beispiele für Bestandskunden
- 4 Die direkte Ansprache fremder Personen
- 4 Beispiele für die Ansprache fremder Personen
- 5 Mail-Aktionen
- 5 Beispiele für Briefe

Wie spricht man Interessenten persönlich/direkt an?

Bestandskunden

Jeder reagiert zunächst einmal ablehnend, wenn er von einem Vermittler angesprochen wird. Die Reaktion richtet sich nie gegen das Produkt oder die Dienstleistung, sondern immer gegen die Absicht, dass man ihm etwas verkaufen will.

Die direkte Ansprache muss demzufolge folgende Kriterien erfüllen:

- Sie muss immer mit einer offenen W-Frage erfolgen
- Mit der Frage wird immer unterstellt, dass der Gesprächspartner sein Problem schon gelöst hat.
- Nicht das Produkt, sondern die Dienstleistung und der Nutzen stehen im Vordergrund.

Beispiele:

Sagen Sie, wann wurde Ihr persönlicher Vorsorge- und Finanzkompass zuletzt aktualisiert?

In den allermeisten Fällen können die Leute mit der Frage nichts anfangen und reagieren mit einer Rückfrage:

Was meinen Sie damit?



Durch diese Rückfrage ist der Rollentausch eingetreten, Kunden wollen jetzt etwas wissen, sie übernehmen die Initiative im Gespräch.

Sie können jetzt leicht argumentieren, denn der Kunde will etwas von Ihnen und nicht umgekehrt:

Nun, nichts ist beständiger als die Veränderung. Die Sozialsysteme, unsere Lebensbedingungen und unsere Ziele und Wünsche sind ständigen Veränderungen ausgesetzt.

Unsere Lebens-, Finanz- und Ruhestandsplanung muss an diese Veränderungen stetig angepasst werden. Was meinen Sie?

Wie viele Fördermittel werden jährlich Ihrem Konto gutgeschrieben?

An welche Fördermittel denken Sie dabei?

Das ist eine typische Rückfrage der Kunden.

Sie wissen, hier geht es um die Riester-Förderung, die bAV, die Pflege-Bahr-Förderung usw.

In den allermeisten Fällen ist diese Frageformulierung den Kunden nicht bekannt, so dass Sie mit einer klärenden Frage reagieren.

Wie viele Kosteneinsparungen erbrachte Ihr zuletzt erstelltes Finanzgutachten?

Mit dieser Frage wurde unterstellt, dass ein Gutachten erstellt wurde und dass es Einsparungen zur Folge hatte. Die Neugier des Mandanten wird geweckt und er will mehr wissen.

„Wer ist für Ihre Finanz- und Versicherungsangelegenheiten zuständig: ein Vertreter oder ein Verantwortlicher?“

Den Mandanten ist der Unterschied nicht bekannt, deshalb fragt er nach:

„Worin besteht der Unterschied?“



Nun, ein Vertreter will und muss verkaufen, das ist sein Job. Als Makler vertrete ich die Interessen meiner Mandanten und übernehme die Verantwortung, dass die Ziele und Wünsche mit Sicherheit erreicht werden, schließlich hafte ich auch dafür. Meine Rolle kann man auch so bezeichnen: Ich fungiere als Anwalt meiner Mandanten den Gesellschaften gegenüber.

Nach den mir vorliegenden Unterlagen wurde für Sie noch kein persönlicher Vorsorge- und Finanzkompass erstellt. Haben Sie bewusst darauf verzichtet oder ist uns da ein Fehler unterlaufen?

Mit dieser Frage wird die Selbstverständlichkeit, dass ein Vorsorge- und Finanzkompass erstellt wird, unterstrichen. Diese Frage entbehrt jeglichen Vorwurf, weil der Berater die Schuld auf sich nimmt.

Weisen Sie auf die Beratungsqualität nach DIN-Norm hin, um die Bedeutung des Gutachtens zu unterstreichen.

Nach welcher DIN-Norm wurde Ihre Lebens-, Finanz- und Ruhestandsplanung erstellt?

Dass es DIN-Norm-gerechte Beratungen gibt, wissen die wenigsten Kunden. Demzufolge werden die meisten wieder mit einer Rückfrage reagieren:

Was meinen Sie mit DIN-gerechter Beratung?

Solche Fragen zielen darauf ab, Kunden in die Rolle des Fragenden zu versetzen. Ihr Gesprächspartner erwartet jetzt von Ihnen die Befriedigung seiner Neugier:

Medien haben in der Vergangenheit immer wieder darauf hingewiesen, dass viele Vermittler das Provisionsinteresse über das Kundeninteresse gestellt haben. Die Folge ist: 95 % der Bürger sind falsch versichert und geben obendrein noch zu viel Geld für ihre Versicherungen aus.

Wie wichtig ist es denn für Sie, einerseits bestens finanziell gesichert zu sein und andererseits auch noch Geld einzusparen?



Die direkte Ansprache fremder Personen



Direktansprache bezeichnen viele als schwierig, dies ist jedoch eine subjektive Feststellung und Bewertung. Direktansprache ist einfach, wenn die richtige Art der Ansprache gewählt wird: **Absichtslos!**

Die gleichen Fragestellungen, die Sie Bestandskunden stellen, können Sie auch bei jeder fremden Person anwenden.

Die Frage soll beiläufig gestellt werden, damit sie keine Absicht erkennen lässt:
„Übrigens...“ „Was ich Sie noch fragen wollte ...“ „Bevor ich es vergesse ...“

Beispiele für die Ansprache fremder Personen:

Seit 100 Jahren gibt es das Deutsche Institut für Normung. Diesem verdanken wir u.a. das DIN-A4-Blatt. Jetzt gibt es endlich auch die DIN-Norm 77230, die Basisanalyse der finanziellen Situation von Privathaushalten. Ganz objektiv erfährt der Mandant, wie er seine Wünsche und Ziele mit Sicherheit erreichen kann.

Was halten Sie davon, Ihre Finanzsituation gemeinsam mit einem Experten unter die Lupe zu nehmen?

Zehn Berater führen zu zehn verschiedenen Ratschlägen in der Finanzberatung. Das war noch bis vor kurzem so. Die Basisanalyse der finanziellen Situation von Privathaushalten nach DIN-Norm 77230 lässt nur noch eine Lösung zu, nämlich die richtige, nach objektiven Gesichtspunkten. So präzise wie ein DIN-A4-Blatt, das genau 210 X 297 mm misst, genau so präzise führt der Vorsorge- und Finanzkompass zum idealen Finanzkonzept für jeden Haushalt. Passgenau wie Schrauben und Muttern.

Was halten Sie davon, sich Ihr Gutachten auf Basis dieser DIN-Norm erstellen zu lassen?"

Immer wieder berichten die Medien, dass 95 % der Bürger fasch versichert sind und zu viel Geld für ihre Versicherungen ausgeben.

Verbraucherschützer haben deshalb die DIN-genormte Beratersystematik mit entwickelt.

Was halten Sie davon, Ihre Finanzsituation nach diesem System durchzuchecken?

Die EU-Richtlinien schreiben vor, dass einmal jährlich die Versicherungs- und Finanzsituation überprüft werden.

Wann ist dies zuletzt für Sie gemacht worden?

Durch Schaden klug zu werden, ist eine sehr teure Erfahrung. Besser ist es doch, wenn man schon vorher klug ist.

Wann wurden Ihre Versicherungen das letzte Mal von einem Experten auf Richtigkeit und Vollständigkeit hin überprüft?



Mail-Aktionen



Bei Mail- und Telefonaktionen gilt es, die gesetzlichen Vorschriften unbedingt zu beachten. So verbietet es das UWG (Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb), Kontakte per Telefon oder Mailing aufzunehmen, ohne dass eine schriftliche Einwilligung der Betroffenen vorliegt.

Liegt diese Genehmigung nicht vor, bleibt nur den guten alten Brief zu schreiben und wieder zur Post zu tragen.

Beispiele für Briefe:

Betreff: Endlich: DIN-Norm für die Finanzberatung

Anrede,

kennen Sie das auch? Nach dem Abschluss eines Vertrages kommen Zweifel auf: habe ich das richtig gemacht? Unbehagen macht sich breit.

Seit 1922 gibt es das DIN-A4-Blatt mit genau 210 X 297 mm. Seit 2019 gibt es die DIN-Norm 77230, die „Basisanalyse der finanziellen Situation von Privathaushalten“.

Genau so präzise und unveränderbar sind die Ergebnisse bei einer Finanzberatung nach DIN-Norm 77230, sie lässt nur eine, nämlich die richtige Lösung zu.

Auch Sie haben Anspruch auf Ihren persönlichen Vorsorge- und Finanzkompass nach dieser DIN-Norm. Sie erhalten als Ergebnis die Erkenntnis, alles richtig gemacht zu haben oder Sie erhalten Vorschläge, was Sie besser oder günstiger machen können. Auf alle Fälle haben Sie nachher ein rundum gutes Gefühl.

Kontakten Sie uns und sichern Sie sich Ihren persönlichen Termin bei uns in der Kanzlei oder bei Ihnen:

010- 1234567, Frau Gaby Schubert freut sich auf Ihren Anruf.

Mit freundlichen Grüßen

Olli Gründlich

Zertifizierter Finanzmakler

Übrigens: Die Umstellung Ihres Finanzkonzeptes auf DIN-Norm ist mit keinerlei Verpflichtungen gekoppelt!

**Betreff: Viele Köche ...**

Anrede,

in den Versicherungsordnern meiner Mandanten finden sich oft viele verschiedene Gesellschaften. Die Verträge wurden im Laufe der Zeit situativ abgeschlossen. Jeder Vertreter fühlt sich immer nur für den Vertrag verantwortlich, den er verwaltet. Im Schadensfall kann dies zu erheblichen Schwierigkeiten führen.

Alles in einer Hand, klare Verantwortlichkeit und Haftung sind Voraussetzung dafür, dass nach einem Störfall wenigstens finanziell alles bestens geregelt ist.

Ihr persönlicher Vorsorge- und Finanzkompass wird nach DIN-Norm erstellt, verschafft Klarheit und vermittelt Ihnen ein gutes Gefühl, alles richtig gemacht zu haben.

Sichern Sie sich Ihren persönlichen Termin: 010-1234567, Frau Susi Klar freut sich auf Ihren Anruf.

Mit freundlichen Grüßen

Olaf Emsig

Ihr Versicherungsmakler

Übrigens: Durch einen Schaden klug zu werden kann teuer werden. Vorher klug handeln ist besser!



Beachten Sie:

Nach dem Versand des Briefes dürfen Sie den Mandanten auf keinen Fall telefonisch kontaktieren!

Beachten Sie auf die seit 25. Mai 2018 geltenden Datenschutzbestimmungen!