



Kampagne „Soli-Ersparnis 2021“ – Telefon-/Gesprächsleitfaden  
VTR / Frank Mäkelburg & MK / Michael Wurst



# Kampagne „Soli-Ersparnis 2021“ – Telefonleitfaden



## 1. Bestandskunden, die bei uns bereits einen staatlich geförderten Vorsorgevertrag (Riester, bAV, Basisrente) aktiv bedienen

Hallo Herr Kunde, hier *Volker Makler*. Schön, dass ich Sie erreiche!

Dieser Anruf hat einen tollen Grund:

Sie investieren bereits mit uns in Ihre persönliche Altersvorsorge, und zwar besonders schlau mit moderner staatlicher Förderung, einer „*Riester/Basis/Direktversicherung*“.

Und genau deshalb rufe ich an, weil ich dazu eine ganz aktuelle sehr gute Nachricht für Sie habe.

Sie können nun noch mehr Geld statt ans Finanzamt nun in Ihre eigene Vorsorge umlenken und Ihren Ruhestand noch komfortabler gestalten.

Derzeit habe ich viele positive Termine mit meinen Kunden dazu. Gerne möchte ich auch mit Ihnen Ihre möglichen Vorteile erörtern.

Am liebsten komme ich natürlich vorbei. Sie entscheiden selbstverständlich, ob wir dies leibhaftig machen. Klar halten wir dann die

Abstandsregeln ein.

Was meinen Sie? Wann passt es bei Ihnen am besten?

Ich freu mich auf unser Gespräch! Tschüss...und bleiben Sie gesund!

# Kampagne „Soli-Ersparnis 2021“ – Telefonleitfaden

## 2. Bestandskunden, die bei uns keinen staatlich geförderten Vorsorgevertrag (Riester, bAV, Basisrente) haben



Hallo Herr Kunde, hier *Volker Makler*. Schön, dass ich Sie erreiche!

Dieser Anruf hat einen tollen Grund:

Sie sind guter Kunde bei mir und haben jederzeit Anspruch darauf, wichtige gesetzliche Neuerungen, unverzüglich und verständlich von mir zu erhalten.

Und genau deshalb rufe ich an, weil ich dazu eine ganz aktuelle sehr gute Nachricht für Sie habe.

Sie können über die bisherigen Möglichkeiten hinaus nun noch mehr Geld statt ans Finanzamt nun in Ihre eigene Vorsorge umlenken und Ihren Ruhestand noch komfortabler gestalten.

Derzeit habe ich viele positive Termine mit meinen Kunden dazu. Gerne möchte ich auch mit Ihnen Ihre möglichen Vorteile erörtern.

Am liebsten komme ich natürlich vorbei. Sie entscheiden selbstverständlich, ob wir dies leibhaftig machen. Klar halten wir dann die

Abstandsregeln ein.

Was meinen Sie? Wann passt es bei Ihnen am besten?

Ich freu mich auf unser Gespräch! Tschüss...und bleiben Sie gesund!

# Kampagne „Soli-Ersparnis 2021“ – Gesprächsleitfaden

## 4. Neukundengewinnung durch Empfehlung

Was denkt Ihr Kunden, wenn Sie das Thema Empfehlungen ansprechen?

- Was werden meine Bekannte denken?
- Wie viele Kunden muss ich „ranschleppen“?

Lösung:

- Die Empfehlung gleich am Beginn des Gespräches ansprechen und klären.
- Überreden und überrollen Sie den Kunden nicht.
- Versuchen Sie folgende Vorgehensweise:

**Ich:** „Nennen Sie mir bitte den Vornamen – nur den Vornamen – Ihres besten Freundes/Freundin.“

**Kunde:** „Peter“

**Ich:** „Wenn Sie Peter, nachdem ich Ihnen bei Ihrer Altersvorsorge geholfen habe, im Nachgang ansprechen und sagen „Ich war mit der Beratung von *Hr. Berater* zufrieden. Er hat mir aufgezeigt, wie ich eine Altersvorsorge ohne Konsumverzicht mit einer Steuerersparnis aufbauen kann. Kann ich nur empfehlen.“ Würde Peter dann sauer sein?“

**Kunde:** „Bestimmt nicht“

**Ich:** „Wenn Peter dann JA sagt, dann stellen Sie bitte einen Kontakt her. Wenn er NEIN sagt, dann ist auch in Ordnung. Einverstanden, möchten wir so vorgehen?“

**Kunde:** „Einverstanden“

Am Ende vom Beratungsgespräch, erinnern Sie Ihren Kunden an die Vereinbarung zur Empfehlung!

**Ich:** „Bitte sprechen Sie Peter in den nächsten 2 Tagen an und geben mir Bescheid, wie er sich entschieden hat und wann er Zeit hat.“

