SHORTCUT

DAS MILLIONÄRS-GEHEIMNIS

Kurzleitfaden für Finanzberater
Ziel des Gesprächs: Kunden emotional und rational an das Thema „künftige Konsumfähigkeit im Alter“ heranführen – ohne Angst-Wörter wie „Altersvorsorge“.
Ergebnis: Ein klares “Ja” des Kunden zu seiner eigenen Zahl und eine langfristig stabile Kundenbeziehung.

1. Einstieg – Das Zukunfts Gespräch

- Kunde holt Stift und Papier → aktive Beteiligung
- Frage: „Angenommen, der nächste Monat wäre dein erster Rentenmonat – wie viel Geld brauchst du monatlich?“
- Runterhandeln von oben nach unten (z. B. 3000 → 2500 → 2200 €)
- Name wiederholen, Empathie zeigen: gesehen, geliebt, in Kontakt

2. Vertiefung – Die Rentenzeit

- Berechne zukünftige Monatsausgaben (z. B. 2200 € → 28 Jahre → 3–4 % Inflation)
- Kunde entscheidet selbst über die Inflationsrate
- Ergebnis: zukünftiger Monatsbedarf (z. B. 6.597 €) → Kapitalbasis (z. B. 1,56 Mio €)
- Bestehende Renten oder Einmalzahlungen abziehen → realistische Zielgröße

3. Umsetzung – Die Sparrate

- Rendite Varianten zeigen (0–6 % Zins) → Wirkung des Zinseszinses
- Beispiel: 0 % → 4243 €, 6 % → 1688 € monatlich
- Startkapital oder Dynamik optional integrieren
- Abschlussfrage: „Was bist du bereit, jetzt regelmäßig zu investieren?“

4. Praxis Checkliste

- Gespräch 1:1 üben – im Schlaf beherrschen
- Mit Zettel & Stift arbeiten – Kunde schreibt mit
- Namen aktiv verwenden – Beziehung stärken
- Kunde liefert Zahlen selbst – Verantwortung übernehmen
- Schmerz ist erlaubt, Hilflosigkeit niemals
- „Du entscheidest – du trägst die Auswirkungen.“ betonen
- Still sein und zählen – bis 500