
DREI SCHRITTE FÜR EIN ERFOLGREICHES ERSTGESPRÄCH

Neukundengewinnung setzt immer einen Prozess in Gang: Sie müssen sich um die Vermögensverwaltung kümmern und eine Beziehung zu Ihrem Kunden aufbauen. Dazu empfiehlt sich ein sorgfältig vorbereitetes Erstgespräch, in dem Sie einen Rahmen für die Erwartungen Ihres Kunden definieren und die ersten Schritte der Vermögensverwaltung besprechen können.

Die folgenden drei Schritte können Ihnen dabei helfen, das Erstgespräch mit Ihrem Kunden erfolgreich zu gestalten.

1 Überlegen Sie sich eine Struktur

Überlegen Sie sich vorab genau, worüber Sie sprechen wollen. So können Sie das Gespräch besser kontrollieren, produktiver gestalten und den Zeitrahmen einhalten. Mit einer guten Struktur können Sie die wichtigsten Diskussionspunkte festlegen und Abschweifungen vermeiden.

Außerdem schaffen Sie mit einer Agenda Transparenz und können so bereits früh Vertrauen aufbauen. Damit dies gelingt, muss Ihr Kunde spüren, dass seine Interessen und Anliegen im Vordergrund stehen, nicht Ihre. Sie können Ihren Kunden auch bitten, der Agenda eigene Gesprächspunkte hinzuzufügen.

Eine Struktur ist zwar notwendig, dennoch sollten Sie eine gewisse Flexibilität wahren. Wahrscheinlich wird Ihr Kunde das Gespräch mit einer bestimmten Frage oder Anmerkung in eine unerwartete Richtung lenken.

2 Stellen Sie fest, welche Unterlagen Sie benötigen

Um Ziele zu bestimmen und einen Anlageplan zu erstellen, sind Sie auf bestimmte Unterlagen angewiesen. Einige Kunden zögern jedoch, Ihrem Berater auf einen Schlag zu viele Informationen zukommen zu lassen. Denken Sie daher darüber nach, welche Unterlagen Sie wirklich benötigen, und bitten Sie Ihren Kunden, nur diese mitzubringen.

3 Formulieren Sie wenige, aber wichtige Fragen

Was auf die Unterlagen zutrifft, gilt auch für den Gesprächsleitfaden. Wenn Sie zu viel Vorbereitung verlangen, bereiten sich einige Kunden überhaupt nicht vor. Wir empfehlen daher einen Mittelweg. Formulieren Sie einige wirklich wichtige Fragen, die Ihren Kunden vorab zum Nachdenken anregen.