

# So beraten Sie Investment-Lösungen der Basler Financial Services

Über Geld spricht man nicht. Diese Redewendung verliert immer mehr an Aussagegehalt: Denn ohne Beratung wird es für den Kunden heutzutage schwierig mit dem Vermögensaufbau. Doch wie läuft ein Beratungsgespräch ab?

Wie kommt es zustande und was gilt es für den Vermittler zu beachten? Unsere Checkliste bietet Ihnen die Grundlage, Ihre Kunden umfassend und fachgerecht zum Thema Kapitalanlage zu beraten und die passende Lösung aus dem Anlageuniversum der Basler Financial Services zu finden.

## VOR DEM GESPRÄCH

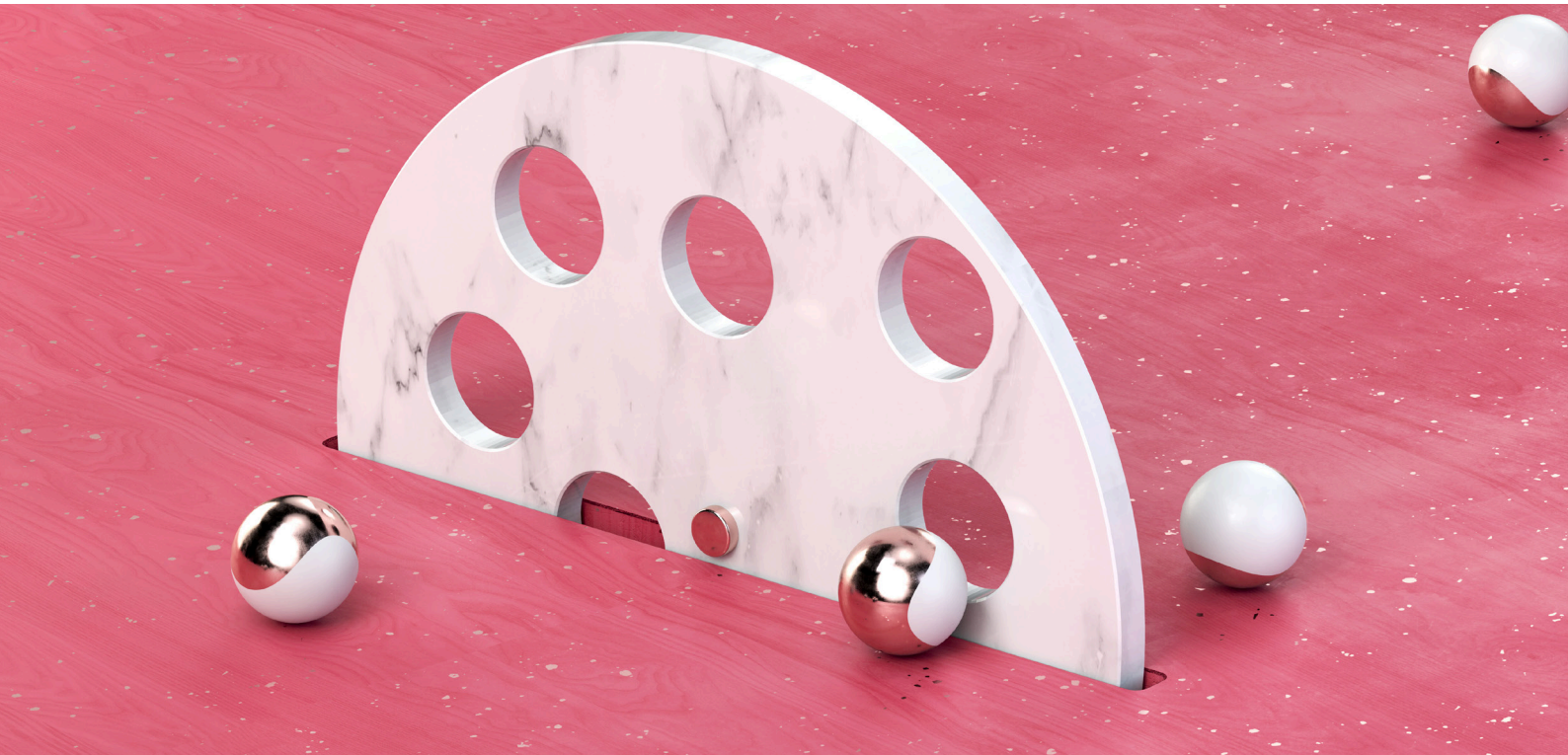
Das Thema Geldanlage besitzt für jeden Ihrer Kunden Relevanz – doch nicht jeder wird das Thema ansprechen. Gehen Sie aktiv auf Ihre Kunden zu und schaffen Sie Gesprächsanlässe. Es war nie so einfach, Investmentgeschäft zu vermitteln – in einer Zeit, in der Kunden nach Alternativen zum Niedrigzins suchen. Gesprächsanlässe können sein:

- › Veränderungen im Leben des Kunden (bspw. Erbschaft, Sparen für Kinder und Enkel)
- › Politische Ereignisse (sinkendes Rentenniveau, Niedrigzinsphase)
- › Wirtschaftliche Ereignisse (Bank führt Negativzinsen ein)

## DIE BERATUNG

Elementar für die Anlageberatung ist es, seinen Kunden genau kennenzulernen. Wer sitzt mir hier gegenüber? Wie ist seine finanzielle Situation? Welche Wünsche und Vorstellungen hat er? Folgende Punkte sollten Sie klären:

- › Hat Ihr Kunde bereits Erfahrungen mit Geldanlagen gemacht?
- › Verschaffen Sie sich einen Überblick über die finanzielle Situation Ihres Kunden (Einkommen, liquides Vermögen, mögliche Schulden)
- › Wofür möchte Ihr Kunde sein Geld anlegen?
- › Über welchen Zeitraum soll die Anlage erfolgen?
- › Welches Risiko ist Ihr Kunde bereit, einzugehen?



## DAS RICHTIGE PRODUKT

Nur mit Hilfe der zuvor gewonnenen Daten lässt sich für Sie beurteilen, welche Finanzanlage für den Kunden passend und geeignet ist. Der InvestmentOptimizer professional hält dabei Lösungen für jeden Kundentyp bereit.

### WELTSPAREN: GELDANLAGE IN TAGES- UND FESTGELD

Eine Anlage in Tages- und Festgelder über WeltSparen eignet sich für Sparer, die

- › ihr Geld für einen möglichst attraktiven Zinssatz zwischenparken möchten
- › großen Wert auf ihre Liquidität legen
- › bisher über keine Erfahrungen mit Finanzanlagen haben und sich langsam an das Thema herantasten möchten
- › zu viel Angst haben, ihr Ersparnis zu verlieren

### MONVISO PREMIUM: GELDANLAGE PER ROBO-ADVISOR

Professionelle Geldanlagen ohne Verwaltungsaufwand und Beraterhaftung ist über den Robo-Advisor MONVISO premium möglich. Dieser stellt eine interessante Lösung dar für Sparer,

- › die bereits über erste Erfahrungen zum Thema Kapitalanlage verfügen
- › die ihr Geld nicht nur zwischenparken, sondern ihr Vermögen aufbauen möchten
- › die ihr Geld professionell anlegen möchten, aber auf niedrige Kosten Wert legen
- › die sich nicht aktiv mit ihrem Vermögensaufbau auseinandersetzen möchten, sondern auf transparente Lösungen setzen

## DIREKTANLAGE IN FONDS

Maklern bietet die BFS ein breites, wachsendes Anlageuniversum, das individuelle Angebote ermöglicht. Interessant ist die Direktanlage dabei für Kunden, die

- › individuell, mit kleinen Summen ein Vermögen aufbauen
- › von staatlichen Zulagen und Vermögenswirksamen Leistungen profitieren
- › ihr eigenes Portfolio aus einer Vielzahl von Fonds zusammenstellen und verwalten wollen
- › selbst bestimmen möchten, wie Aktien, Renten oder auch Rohstoffe und Immobilien gewichtet werden

## DER ABSCHLUSS

Das Ziel jeder Beratung ist natürlich der Abschluss: Doch damit der Makler zufrieden ist, muss auch der Kunde zufrieden sein. Vermittler sollten deshalb

- › das Beratungsgespräch nicht überfrachten. Setzen Sie mit Ihrem Kunden Ziele, die Sie Stück für Stück abarbeiten
- › den Kunden nicht zum Abschluss drängen. Vor allem sicherheitsorientierte Kunden werden Zeit brauchen, bis sie sich für eine Vermögensanlage entscheiden. Wer hier einen Sofort-Abschluss anstrebt, riskiert, seine zögerlichen Kunden zu verschrecken
- › mit ihren Kunden schon einen Check-up-Termin vereinbaren. Hier kann überprüft werden, ob der Kunde mit seiner Geldanlage zufrieden ist oder sich seine Ziele und Vorstellungen geändert haben. Der Anleger merkt zudem, dass es dem Vermittler nicht nur um den Abschluss geht.