

## VERTRIEBSTIPPS

## Die 7 goldenen Regeln des Beratungsverkaufs

Was Frauen von einer guten Finanzberatung erwarten: inhaltliche Kompetenz, verkäuferische Transparenz, Empathie und Eloquenz. Darin unterscheiden sich Frauen nicht von Männern. Aber sie wollen mehr davon! Sieben Tipps – speziell für die männlichen Kollegen.

### Regel 1: Lernen Sie die „3 neuen K“!

Nicht mehr Kinder, Küche, Kirche bestimmen das Leben der modernen Frau, sondern Kompetenz, Karriere, Konsum. Das wissen vor allem die Kolleginnen, die selbst die „3 neuen K“ leben oder sich auf die Beratung von Frauen spezialisiert haben. Verständnis ist die Basis für Vertrauen. Signalisieren Sie also Verständnis! Zeigen Sie Ihrer Kundin, dass Sie sie als Expertin für ihre Finanzangelegenheiten ernst nehmen.

### Regel 2: Rechnen Sie mit vielen Fragen!

Umfragen haben gezeigt, dass Frauen in Sachen Finanzberatung viel mehr Fragen stellen als Männer. Einige Gründe: Frauen kennen sich bei Finanzprodukten oft nicht so gut aus oder fühlen sich nicht gut informiert. Zudem hinterfragen Frauen öfter, um welche Anlagen es sich handelt, ökologische und ethische Aspekte etwa sind ihnen wichtiger als Männern. Wappnen Sie sich also mit Geduld und Kompetenz!

### Regel 3: Frauen stellen höhere Ansprüche an Sie!

Lernen Sie, im Beratungsgespräch „weibliches Denken“ zu übernehmen. Das heißt:

1. Kooperieren statt konkurrieren – hier zieht das Argument nicht, dass die Nachbarin womöglich das dickere Auto fährt.
2. Rechte und linke Gehirnhälfte einschalten – Intellekt und Gefühl im Beratungsgespräch gleichzeitig ansprechen.
3. Vernetztes Denken – Männer konzentrieren sich eher auf einzelne Argumentationsschritte, Frauen erfassen mehr Faktoren, die untereinander in Beziehung stehen.

4. Intuition statt Ausschluss – Männer treffen häufig Zwischenentscheidungen, Frauen vertrauen eher ihrem „Bauchgefühl“ – zusätzlich zu den detaillierten Informationen, die sie wollen! Schaffen Sie eine rundum stimmige Beratungssituation.

5. Verbalisierung von Vor- und Nachteilen – Um Entscheidungssicherheit zu gewinnen, sprechen Frauen häufiger als Männer über die Vor- und Nachteile der Anlageformen. Unterstützen Sie diese Reflexionsphase und drängen Sie die Kundin keinesfalls.

### Regel 4: Verstehen Sie die Motive und Ziele!

Frauen investieren anders als Männer. Schneller Reichtum etwa ist für viele Frauen kein echtes Ziel. Sozialprestige, Wettbewerbsdenken, das schnellere Auto sind meist keine zugkräftigen Argumente. Geld ist für Frauen Mittel zum Zweck: zur eigenen Absicherung, zur Sicherung der Familie, der Ausbildung der Kinder ... Erst wenn Sie die wahren Motive und Ziele Ihrer Kundinnen kennen, können Sie die richtigen Argumente für ihre Bedürfnisse entwickeln!

### Regel 5: Berücksichtigen Sie die Lebenssituation umfassend!

Frauen haben oft Brüche in den Erwerbsbiografien. Mutterschaft, Kinderbetreuung, Pflege von Angehörigen, Arbeitslosigkeit

– da sind Produkte mit hoher Flexibilität gefragt. Mal darf die monatliche Belastung nicht zu hoch sein, mal sollen Ausfallzeiten kompensiert werden. Hier versagen viele Berater, die immer dieselbe Empfehlungsmaschine fahren oder vorkonfigurierte „Frauenprodukte“ anbieten.

### Regel 6: Bieten Sie das „Rundum-Sorglos-Paket“!

Sind Anlageentscheidungen einmal gefallen, möchten sich Frauen – im Gegensatz zu Männern – meist nicht mehr drum kümmern. Machen Sie es sich zu Ihrer Aufgabe, über die Jahre das Portfolio Ihrer Kundinnen zu pflegen und ihnen proaktiv Vorschläge für die Anpassung an veränderte Lebensbedingungen zu unterbreiten.

### Regel 7: Behalten ist leichter als gewinnen!

Es ist leichter, Frauen als Kundin zu behalten, als sie zurückzugewinnen. Verzichten Sie auf forsche Abschlussorientierung, Kommunikationstricks oder plumpe Schmeicheleien – Frauen entlarven solche Strategien und reagieren meist mit Abwehr darauf! Das Geheimnis erfolgreicher Berater liegt in der Entwicklung ihrer empathischen, sozialen und kommunikativen Fähigkeiten. Wer die Kundin wirklich wahrnimmt, wird sie auch gewinnen!

## DAS 21. JAHRHUNDERT IST WEIBLICH

### Die Autorin:

Susanne Kleinhenz ist Trainerin, Coach und Leiterin der live-academy ([www.live-academy.eu](http://www.live-academy.eu)). Ihr neues Buch „Das 21. Jahrhundert ist weiblich“ beschäftigt sich mit weiblichen Erfolgsstrategien im Business: [www.susanne-kleinhenz.de](http://www.susanne-kleinhenz.de)

