

risControl, 11. September 2009

STS Seminar

## Bildkarten als Verkaufshilfe

*In Deutschland werden die Winwincards bereits verwendet, nun sollen Sie in Österreich ebenfalls als Verkaufshilfe eingesetzt werden.*

WinWincards sind Bildkarten, die dem Kunden seine finanzielle Situation darstellen sollen. Durch die übersichtliche Darstellung seiner finanziellen Lage soll es möglich sein besser Problemfelder und Potentiale seiner Geldanlagen zu veranschaulichen. Für den Berater gestaltet sich das Verkaufsgespräch effizienter als mit den herkömmlichen Mitteln. Es entstehen kürzere Beratungszeiten und der Kunde kauft schneller. Durch die spielerische Analyse wird der Kunde an die Produkte geführt und der Berater gewinnt so mehr Neukunden. Das Prinzip ist ebenso einfach wie effizient. Jede



Karte symbolisiert einen bestimmten Lebensbereich. Der Kunde erhält entsprechend seines Nettogehalts Symbolgeld, das er auf die verschiedenen Bereiche aufteilt. Nun werden ganz konkrete Szenarien entwickelt und zum Beispiel die Pensionshöhe ermittelt. Auch die finanziellen Möglichkeiten zur Absicherung bei Arbeitsunfähigkeit und Pflegebedürftigkeit können gemeinsam mit dem Kunden erörtert werden. Durch den Einsatz der Karten wird nicht nur die Neugierde der Kunden geweckt, sie bieten auch einen entscheidenden Vorteil für den Berater, denn der Einsatz von WinWincards führt zu einer Redu-

Fortsetzung auf Seite 2 ►►

zierung des Haftungsrisikos, wie Rechtsanwälte bestätigen. Mit Hilfe des Produktes kann genau dokumentiert werden, welches aktuelle Nettoeinkommen der Neukunde angegeben hat und wie er dieses Einkommen üblicherweise verwendet. „Für einen etwaigen Prozess gegen einen Vermittler ist die Bezugnahme auf eine solche Bedarfsermittlung außerordentlich hilfreich“, schreibt die Rechtsanwaltskanzlei Johannsen mit Sitz in Hamburg in ihrer Stellungnahme. „Wenn man bedenkt, dass gerade die Ermittlung des zukünftigen Finanzbedarfes außerordentlich haftungsrelevant ist, dann stellt das Produkt eine sehr wertvolle Unterstützung dar. Auf diese Weise lässt sich nämlich recht einfach darlegen und beweisen, wie der Finanzbedarf ermittelt wurde“, so Oliver Meixner, Fachanwalt für Versicherungsrecht von der Kanzlei Johannsen.