



Erfolgreiche Kontaktgespräche sind immer gleich aufgebaut. Diese Auflistung sind Vorschläge und als „Bausteinprinzip“ zu verstehen. Unsere Empfehlung lautet:

Wählt euch die Bausteine aus, die ihr am besten und am effektivsten erachtet.

Der Empfehlungsanruf ist grün markiert.

### **1. (Begrüßung)**

- Hallo \_\_\_\_\_, mein Name ist \_\_\_\_\_ von der OVB aus \_\_\_\_\_.
- Hallo \_\_\_\_\_, hier ist \_\_\_\_\_. Wie geht es dir?

### **2. (Einleitung mit einem Fakt)**

- Wir kennen uns noch nicht und ich möchte Ihre wertvolle Zeit nicht zu sehr in Anspruch nehmen.
- Wir haben uns lange nicht mehr gehört.
- Wie du vielleicht schon weißt, mache ich gerade eine Weiterbildung zum Finanzkaufmann.
- Ich rufe im Auftrag von \_\_\_\_\_ (Name Empfehlenden) an.

### **3. (schwenk auf das Geschäft)**

- Ist es daher ok für Sie (dich), wenn ich direkt zum Punkt komme?
  - mein Anruf hat heute einen geschäftlichen Hintergrund, ist es daher ok, wenn ich direkt zum Punkt komme?
  - Hat \_\_\_\_\_ (Name Empfehlenden) denn meinen Anruf angekündigt? (Falls nein: ich bitte vielmals um Entschuldigung. Dann ist \_\_\_\_\_ sicherlich etwas sehr wichtiges dazwischen gekommen. Dürfte ich Ihnen dennoch eine Frage stellen? – weiter mit Nr. 4)
- Super, was haben Sie denn auf dem Herzen, sodass ich Sie anrufen durfte? (Gespräch führen. Womöglich bei Nr.7 oder später weiter machen)



#### **4. (allgemeine Wahrheit)**

- Die Bundesregierung plant die Einführung der „Pflichtrente“ für Selbstständige und Kleinunternehmer.
- Die Durchschnittverschuldung jedes Bundesbürgers ist auf ein Rekordhoch.
- Der größte Sparfehler der Deutschen ist das perfekte Ignorieren der Förderrenten.
- 95 % aller Bürger sind falsch oder schlecht versichert.
- Die 2-Klassen Medizin in Deutschland wird immer deutlicher.

#### **5. (Offene Frage)**

- Was würde das für dich/Sie bedeuten?
- Was geht dir/ihnen dabei durch den Kopf?
- Welche Fördermittel schöpfst du (schöpfen Sie) bereits ab?
- Wie hoch sind deine/Ihre Zulagen und Steuervorteile jedes Jahr bisher?
- Wie laufen bei dir/Ihnen in der Regel die Versicherungsvergleiche ab?

#### **6. (Leistungsbeispiel)**

Wir haben für dieses Problem eine für dich/Sie sehr rentable Lösung gefunden. Stell dir/ Stellen Sie sich vor:

- Wir könnten die gesetzlichen Vorgaben mit maximalen absetzbaren Beiträgen und auf dich/Sie abgestimmte Produkte in den Einklang bringen.
- Wir könnten dir/Ihnen zeigen, wie du/Sie nur noch 8x statt 12x im Jahr die Beiträge für Ihre Altersvorsorge selbst investieren müsstest (müssten).
- Es gäbe ein Konzept, welches dafür sorgt, dass Sie regelmäßig größere Auszahlungen bekommen und somit Ihre Ziele und Wünsche erfüllen könnten.
- Patient A und Patient B gehen zum Arzt. Einer von beiden ist Privat Krankenversichert, der andere nicht. Wer von beiden wären Sie gern?



### **7. (Offene Frage 2)**

- Wie klingt das für dich / Sie?
- Wo läge hier ganz konkret Ihr Vorteil?
- Welche Bedingungen müsste dieses Produkt für Sie erfüllen?
- Was müsste gegeben sein, damit wir uns darüber einmal persönlich Unterhalten können?

### **8. (Abschlussfrage)**

- Habe ich Sie richtig verstanden, dass Sie einen Termin mit mir möchten?
- Habe ich dich richtig verstanden, dass du einen Termin mit mir möchtest?

### **9. (Termin vereinbaren)**

- Wann würde es dir / Ihnen zeitlich am besten passen?
- Welche Tageszeit ist dir / Ihnen am liebsten? Vormittags oder nachmittags?
- Ich könnte dir / Ihnen den \_\_\_\_\_ um \_\_\_\_\_ anbieten, oder den \_\_\_\_\_ um \_\_\_\_\_.

### **10. (Zusammenfassung)**

Alles klar, dann sehen wir uns am \_\_\_\_\_ um \_\_\_\_\_ bei uns im Büro (Online via Zoom).

Damit wir beide uns bestens für diesen Termin vorbereiten können werde ich dir / Ihnen noch eine Terminbestätigungs-Email zukommen lassen. In dieser werden der Termingrund sowie eine kleine Liste mit den dafür erforderlichen Unterlagen enthalten sein.

An welche Mailadresse darf ich diese denn verschicken?

Danke. Falls sich kurzfristige Änderungen bei einem von uns ergeben, unter welcher Mobil beziehungsweise WhatsApp Nummer kann ich dich / Sie am besten erreichen?

### **11. (Verabschiedung)**

Ich bedanke mich für das tolle Gespräch und freue mich auf unseren gemeinsamen Termin. Sollten sich bis dahin noch weitere Themen und Fragen zögere bitte nicht / zögern Sie bitte nicht, mich zu kontaktieren.

Bis dahin wünsche ich dir / Ihnen eine schöne Zeit.



**„Was machst du beruflich?“**

Ich bin selbstständiger Finanzkaufmann (in Ausbildung). Zu meinen Aufgaben gehört es meine Kunden Themenübergreifend und unabhängig in allen Finanzfragen zur Seite zu stehen. Als (angehende) Führungskraft bilde ich zusätzlich auch noch Menschen aus, die unseren Kunden auch den Vorteil dieser Dienstleistungen und Produkte bringen.  
Mal eine Frage aus persönlichem Interesse heraus ... (weiter bei Nr.4)