

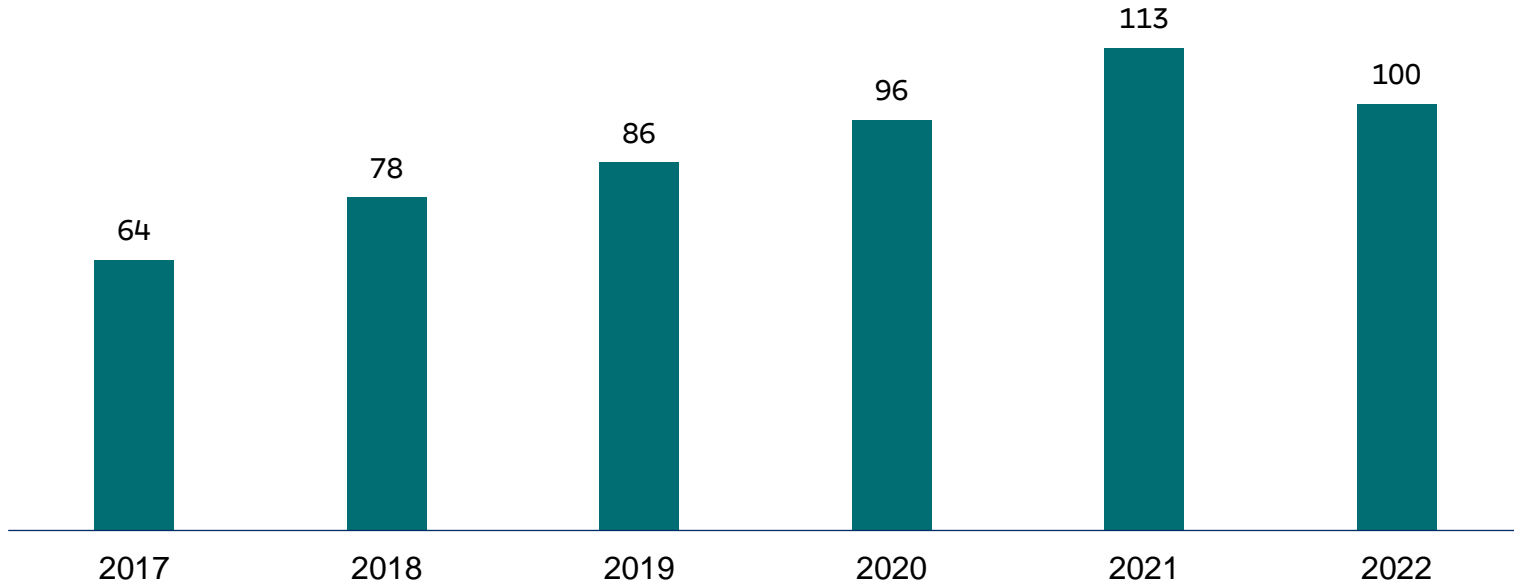
# Auf-/Ausbau des bankeigenen Vertriebs im Vorsorgebereich

Tanja Sommer, Leiterin Vorsorge und Absicherung  
24. Februar 2023



## Entwicklung des MVB Vorsorgegeschäfts 2017 - 2022

LV-Produktion (Neugeschäft) seit 2017





## Wichtige Faktoren zum Ausbau des bankeigenen Vertriebs im Vorsorgegeschäft

**Berater-  
selbstverständnis**

**Blickwinkel**

**Bandbreite**

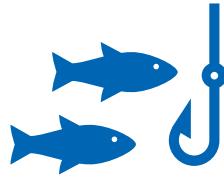
**Beratungs-  
philosophie**

## Blickwinkel einnehmen = Identifikation des Fisches

Der Wurm muss dem Fisch schmecken  
und nicht dem Angler!



1. Wer ist der Fisch im Bankenvertrieb?
2. Wie tickt der Fisch?
3. Was schmeckt dem Fisch?





## Beraterselbstverständnis

1. Welche Erwartungshaltung hat die Bank gegenüber dem Berater?
2. Wie ist das Rollenverständnis des Beraters – Beschützer, Berater oder Verkäufer?



## **Bandbreite ausnutzen: Die Säulen des Vorsorgegeschäfts**

1. Versicherungsanlagegeschäft
2. Qualifizierte und konzeptionelle Altersvorsorgeberatung
3. Endfällige Finanzierungsmodelle
4. Betriebliche Firmenversorgung
5. Biometrische Absicherung
  
6. Estate Planning/Business Estate Planning

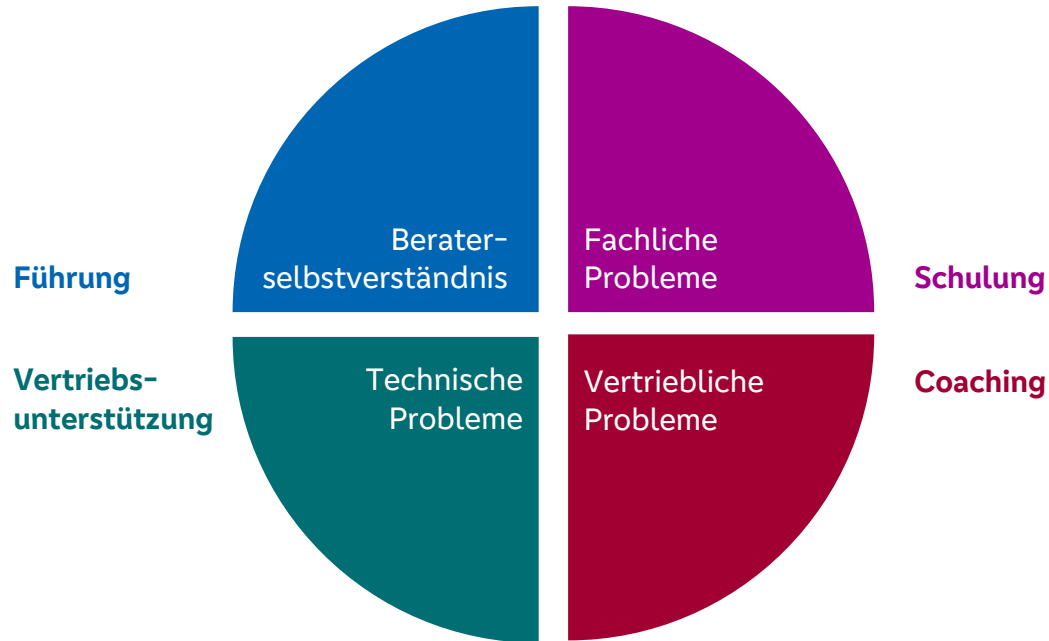


## **Bandbreite ausnutzen: Wahl des Vertriebsmodells**

1. Bedeuten mehr Anbieter = mehr Erfolg oder ist ein Vertriebserfolg als Ausschließlichkeitsvermittler möglich?
2. Welche Rolle spielt Handlungssicherheit beim Berater und wie erzeuge ich diese?



## Was bremst den Berater?







## Beratungsphilosophie definieren

Effizienzstrategie vs. Potentialnutzung

Ganzheitlicher Bedarfsansatz vs. Produktverkauf

Nutzung Omnikanalansatz und hybrider  
Beratungsformen

Von *entweder – oder* zu *sowohl – als auch*

## 5 Gebote für den Erfolg

1. Wir sind ganzheitlicher Player in den Finanzthemen unserer Kunden – quasi der Lebenspartner in allen finanziellen Belangen
2. Wir übertragen niemals unsere eigenen Motive auf den Kunden, sondern hören zu, fragen nach, wollen verstehen und liefern Impulse und Lösungen
3. Bedienen wir das Kundenmotiv nicht, bedient es ein Mitbewerber!
4. Kaufen lassen: Konzept- und somit Mehrwertberatung als wichtige Ergänzung zum Produktverkauf
5. Weg von *entweder/oder* zu *sowohl/als auch*

## Kontakt



### **Tanja Sommer**

Leiterin Vorsorge und Absicherung

Mainzer Volksbank eG  
Neubrunnenstr. 2  
55116 Mainz

Büro: 06131 148-9302  
E-Mail: [Tanja.Sommer@mvb.de](mailto:Tanja.Sommer@mvb.de)  
Web: <http://www.mvb.de>