

Bedarfsermittlung bei Selbständigen: so wecken Sie echtes Interesse!

Selbstständige haben, im Gegensatz zu Angestellten, keine gesetzlich abgesicherte Einkommensfortzahlung, keine Lohnfortzahlung nach 6 Wochen und keine Beiträge, die der Arbeitgeber mitträgt. Trotzdem wissen viele von ihnen nicht, wie groß ihre persönliche Absicherungslücke wirklich ist.

Mit einer klar strukturierten Bedarfsermittlung können Sie diese Lücke nicht nur sichtbar machen, sondern echtes Bewusstsein für dieses Problem bei Ihren Kunden schaffen.

Ihr Ansprechpartner



Tobias Dietrich
VHV-Platz 1, 30177 Hannover

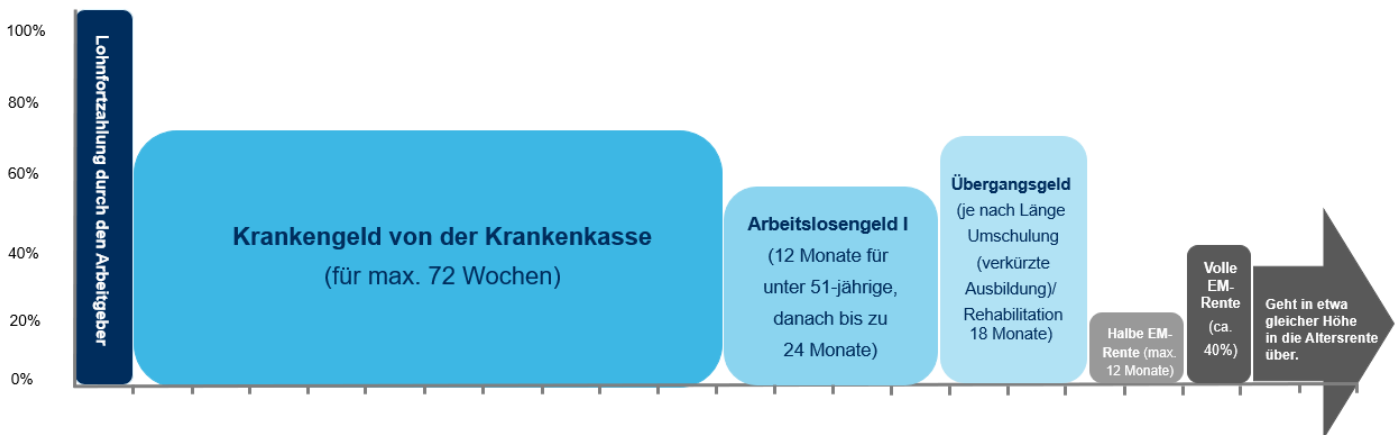
T 0 221 2070-270
M 0 173 241 2548

tobias.dietrich@hannoversche.de
partner.hannoversche.de

Schritt 1: Die Ansprüche von Angestellten erklären

Fragen Sie Ihren Kunden zunächst: „Wissen Sie, wie gut ein Angestellter abgesichert ist, wenn er krank wird oder länger ausfällt?“

Anschließend zeigen Sie die gesetzliche Leistungskurve eines Angestellten auf:



→ 6 Wochen Lohnfortzahlung, danach Krankengeld für 72 Wochen (ca. 70 % vom Brutto/ ca. 90 % vom Netto) und langfristig: Übergang in Erwerbsminderungsrente (häufig nur ca. 40 % des letzten Einkommens).

Hier entsteht eine dauerhafte Lücke von rund 60 %, selbst bei Angestellten, die besser gestellt sind als Selbstständige.

Schritt 2: Bewertung durch den Selbständigen

Fragen Sie nun: „Wie würden Sie diesen Schutz auf einer Skala von 1–10 bewerten?“

Hannoversche Lebensversicherung AG

VHV-Platz 1, 30177 Hannover

T 0511 9565-550

vertriebspartner@hannoversche.de

partner.hannoversche.de

Erfahrungsgemäß liegt die Einschätzung meist im Bereich zwischen 2 und 5 – also deutlich unter „gut“.
Genau diese eher niedrige Bewertung eröffnet Ihnen im weiteren Gespräch den perfekten Einstieg für die nächsten Schritte.

Schritt 3: Was zahlt ein Angestellter eigentlich für diesen Schutz?

Stellen Sie die Frage: **„Wissen Sie, was ein Angestellter monatlich für diesen unvollständigen Schutz bezahlt?“**

Dann können Sie konkret machen, dass Angestellte rund 20 % des Bruttoeinkommens für folgende Absicherungen zahlen: Krankenversicherung, Pflegeversicherung, Rentenversicherung, Arbeitslosenversicherung.

- Und trotzdem bleibt die Versorgung lückenhaft. Hier realisiert ihr Kunde meist zum ersten Mal, wie begrenzt die Absicherung eines Angestellten tatsächlich ist.

Schritt 4: Was wäre dem Selbstständigen die perfekte Absicherung wert?

Jetzt folgt die zentrale Frage der Bedarfsermittlung: **„Wie viel Prozent Ihres Gewinns vor Steuern wären Sie bereit zu investieren, wenn Sie dafür perfekt abgesichert wären?“**

Auch wenn Ihr Kunde weniger als die 20 % nennt, die ein Angestellter zahlt, haben Sie nun eine klare Vorstellung davon, welchen Betrag er grundsätzlich bereit ist zu investieren. Damit können Sie jede weitere Empfehlung zielgenau einordnen.

Schritt 5: Die richtigen Vertiefungsfragen stellen

Damit Sie den wirklichen Bedarf ermitteln, hilft zum Beispiel folgende Leitfrage: **Wie lange könnten Sie von Rücklagen leben, bevor es kritisch wird?**

Bei Fragen oder für weiterführende Informationen steht Ihnen Ihr persönlicher Ansprechpartner gerne zur Verfügung.