

Wordings zum Blog-Post vom 14.10.2021

„Stressen Dich Gespräche zum Thema Verwahrentgelt und BGH-Urteil?“

"Herr Meier, ich kriege mit, dass Sie verärgert sind. Sie finden es absurd und alles andere als fair, nun für ihr eigenes Erspartes Zinsen zahlen zu müssen!! Sie wünschen sich nichts anderes als ein faires Preis-Leistungs-Verhältnis! (Waage zeigen) Und das, was wir alle grad erleben, fühlt sich grad überhaupt nicht so für Sie an. Verstehe."

PAUSE

„Auch uns ist Fairness und ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis (Waage zeigen) wichtig UND mir liegt sehr daran, mit Ihnen eine gemeinsame Lösung zu finden, bei der Sie zufrieden sind. Ich möchte Ihnen zeigen, wie das möglich ist, wie wir sozusagen die Kuh vom Eis kriegen, so dass der Kelch Verwahrentgelt an Ihnen vorbei geht!

Und das Schöne daran ist, dass wir gleichzeitig das Preis-Leistungs-Verhältnis für Ihr Erspartes sogar noch verbessern können! (Waage zeigen)

Ihr Vermögen bleibt sicher und wir schützen es zudem noch ein Stückweit mehr vor der Inflation.

Schauen wir es uns an?“

Und wenn der Kunde noch auf dem Thema Fairness verbleibt, kannst Du Dir auch gerne erlauben, (NACHDEM DU SEINE EMOTION UND SEINE WERTE ANERKANNT HAST WOHLGEMERKT!) darauf hinzuweisen, dass auch Dir/bzw. Euch als Bank die Fairness wichtig ist. Zum Beispiel so:

„Ja, Herr Meier, die Zinssituation ist verrückt, da bin ich bei Ihnen.

Und das nun schon so lange. Weder Sie noch ich haben darauf einen Einfluss.

Wir zahlen für Ihre Gelder bereits geraume Zeit 0,5% an die Zentralbank. Jedes Jahr. Das muss eine Bank erst einmal verkraften (Schieflage Waage), bei den Mengen, die da zusammen kommen.

Und es ist ja nicht fair, das über die gesamte Sparergemeinschaft zu verteilen.

Wir sitzen da in einem Boot!

Doch wie gesagt, wir sitzen jetzt ja hier beisammen, um die Kuh vom Eis zu kriegen. Und das ist möglich!“ (ausgewogene Waage zeigen)

Auch zum BGH-Thema passt die Preis-Leistungs-Waage wunderbar!

„Frau Müller, Sie ärgern sich und Sie empfinden die Preiserhöhungen der letzten Jahre als unfair, es fühlt sich für Sie grad nicht an, wie ein ausgewogenes Preis-Leistungs-Verhältnis (Waage zeigen). Verstehe.“

„In dieser schon so langen und so verrückten Zinsphase und den beständig gestiegenen Regularien, denen wir als Bank unterworfen sind, bemühen wir uns nach Leibeskraften trotz der vielen Erschwernisse weiterhin kompetent und mit guten Leistungen (Leistungsseite der Waage zeigen) für unsere Kunden da zu sein.

Das ist unsere Perspektive auf das Thema (komplette Waage zeigen).

Auf der einen Seite steht der Preis und auf der anderen Seite sitzen bei uns Menschen, die trotz der ganzen Erschwernisse für ihre Kunden da sind, wie zum Beispiel auch ich für Sie! Deswegen freue ich mich, wenn Sie das wertschätzen und wir uns nicht trennen müssen. Das würde ich sehr bedauern.“

Und dann genieße die Macht der Pause!

Und hier noch ein paar Beispiele gehirngerechter Ansprachen zum Thema Verwahrentgelt, falls Du Deine Kunden hierzu erst noch aktiv ansprechen musst

- „Ich komme direkt zum Grund meines Anrufes. Wir konnten uns bisher leider noch nicht persönlich kennenlernen. Aktuell leben wir in einer Welt ohne Zinsen, seit einiger Zeit sogar mit Minuszinsen. Das beunruhigt viele Kunden. Dabei gibt es wirklich gute Möglichkeiten, das zu vermeiden. Diese möchte ich Ihnen gerne im persönlichen Gespräch aufzeigen. Viele meiner Kunden haben sich hierüber bereits freuen können. Was meinen Sie, wann kommen wir dazu einmal zusammen?“
- „Das Thema Negativzinsen rückt näher, Sie haben sicher bereits davon gehört. Doch das Thema muss Sie nicht treffen, es gibt gottseidank gute Lösungen. Das würde ich Ihnen gerne in einem persönlichen Gespräch einmal zeigen. Viele Kunden haben deswegen schon aufatmen können. Wann treffen wir uns dazu, was meinen Sie?“
- „Hallo Herr / Frau..., hier ist ... von Ihrer Bank/Sparkasse, schön, dass ich Sie direkt erreiche. Wie immer melde ich mich ja bei Ihnen, wenn was Besonderes ansteht. Auch dieses Mal gibt es einen wichtigen Anlass, die Einführung von Verwahrentgelten und vor allem, wie dieser
- Kelch an Ihnen vorbei gehen kann. Wann treffen wir uns, um Ihr Vermögen zu schützen, was meinen Sie?“

- „Wir kennen uns bisher noch nicht, und jetzt gibt es einen wichtigen Anlass, zu dem wir uns tatsächlich unbedingt kennenlernen sollten. Die Banken und Sparkassen, wir auch, gehen jetzt dazu über, die Zinsen, die wir für gewisse Anlagen zahlen müssen an die Kunden weiterzugeben. Das bereitet einigen Kunden Sorgen und ist natürlich auch nicht erfreulich. Allerdings lässt sich das Ganze sehr gut abwenden. Ihr Vermögen lässt sich auf alle Fälle schützen. Bisher konnte ich das Ganze all meinen Kunden ersparen. Wann treffen wir uns dazu mal am besten?“
- „Hallo ...das Thema Minuszinsen macht derzeit vielen meiner Kunden Sorgen. Damit ich auch Ihnen diese Sorgen nehmen kann, möchte ich Sie gerne zu einem Beratungsgespräch einladen.
Viele meiner Kunden wissen solch ein Gespräch zu schätzen und konnten danach aufatmen. Wann kommen wir dazu zusammen, was meinen Sie?“
- „Schön, dass ich Sie erreiche. Mir ist wichtig, dass Sie für Ihr Geld ein sicheres Gefühl haben und sich keine Sorgen wegen möglicher Negativzinsen machen müssen. Ich möchte Sie deswegen gern zu einem Gespräch einladen. Bisher habe ich mit allen meinen Kunden eine gute Lösung gefunden, die zu deren Wünschen gepasst hat. Wann passt es Ihnen gut?“
- „Das Thema Verwahrentgelt ist ihnen sicher bereits ein Begriff, ein Thema, was gerade vielen Kunden Sorgen bereitet. Ich möchte ihnen gern aufzeigen, wie sie dieses Thema in eine gute Chance wandeln können und zugleich kein Verwahrentgelt zahlen müssen. Lassen sie uns am besten gleich mal einen Termin vereinbaren!“
- „Ich komme gleich zum Punkt. Aktuell informiere ich meine Kunden über die anhaltende Minuszinspolitik. Sie haben in den Medien sicher schon davon gehört. Das Thema beunruhigt gerade zurecht viele meiner Kunden. Doch das Ganze lässt sich gut abwenden. Wie, das würde ich Ihnen gerne in einem pers. Gespräch zeigen. Vielen meiner Kunden konnte ich auf diese Weise bereits gut helfen und ihnen nebenbei noch zu guten Erträgen verhelfen. Was ja für Sie zusätzlich auch interessant wäre, da Ihr hohes Guthaben ja grad nahezu unverzinst angelegt ist. Was meinen Sie, wann können wir dazu einmal zusammen kommen?“