



MiFIT mit MiFID!

Mit der Darstellung der Beratungskosten in Euro als vorausberechnete Größe werden Anleger in die Lage versetzt, sehr schnell Aufwand und Ertrag, Leistung und Nutzen ihrer Beratung abzuwägen. Ihre Erfahrungs- und die zukunftsorientierten Erwartungswerte werden für die persönliche Nutzenabwägung herangezogen. Wird hier eine Diskrepanz aus dem bisherigen Erleben festgestellt bzw. sind erlebbare Kundenmehrwerte für die Zukunft nicht zu erwarten, ist eine Kostendiskussion schwer vermeidbar. Nur mit einer für Privatanleger erlebbar gestalteten Leistungsdiskussion können Berater und Beraterinnen eine Kostendiskussion vermeiden. Das gilt für heute und für die Zukunft, sowie für Bestands- und für Neukunden.



GELDUNDGEHIRN
INSTITUT FÜR ANGEWANDTE FINANZPSYCHOLOGIE

Beratung neu denken!

Transparenz schafft Konsequenz!

Mit der neuen Euro-Kostendarstellung verstehen Anleger einfach, welchen Preis sie für die Anlageberatung zahlen werden. Das damit verbundene Kostenerleben ist neu für die Anleger sowie Ihre Berater und Beraterinnen. Deswegen lohnt es sich, genauer hinzuschauen. In den ersten Wochen kann erlebt werden, dass die Unsicherheit in der Kostendarstellung groß und die damit verbundenen Kundenreaktionen durchaus knifflig sind. Schaffen Sie Sicherheit in der Kostenargumentation, dann schaffen Sie auch Erfolg!

Leistungs- statt Kostendiskussion!

Nur mit einer für Privatanleger erlebbar gestalteten Leistungsdiskussion können Ihre Berater und Beraterinnen eine Kostendiskussion („ex ante“) vermeiden. Erlebbar bedeutet auch, dass Ihre Kunden einen Beratungs- und Betreuungsmehrwert erleben können, der die rückblickende Kostendarstellung („ex post“) nicht zu einer unangenehmen Überraschung zum Jahresanfang 2019 werden lässt.

Bereiten Sie Ihre Berater und Beraterinnen vor!

Werkzeuge & Ideen für die Kundenberatung

Wir trainieren eine MiFID freie Wortverwendung, denn die MiFID gehört nicht in das Kundengespräch.

Wir erarbeiten eine für Kunden einfache und erlebbare Leistungsargumentation Ihrer Berater und Beraterinnen.

Wir erarbeiten Handlungsmaximen für eine erlebbare Beratungsdienstleistung der Berater und Beraterinnen

Wir trainieren die Kostenangabe im Kundengespräch.

Wir machen Ihre Berater und Beraterinnen sicherer in der Leistungsargumentation.

Training & Transfer

1. Schritt: Teilnehmeraufgabe zur Trainingsvorbereitung
2. Schritt: Training 1 Tag
3. Schritt: Transferaufgabe für Praxis

max. 12 Berater und Beraterinnen je Gruppe



GELDUNDGEHIRN
INSTITUT FÜR ANGEWANDTE FINANZPSYCHOLOGIE

Beratung neu denken!

