

Makler Nachfolger Club: Diese 7 Fehler sollten Makler im Umgang mit älteren Kunden vermeiden

Kunden 50plus - sie stecken voller Tatendrang und haben noch Ziele vor Augen! Deshalb braucht diese Gruppe Berater, die sie verstehen und auch zu schätzen wissen. Denn ein Bestand mit Kunden 50plus ist wertvoller als die meisten Makler denken.

Umso wichtiger ist es, die häufigsten Fehler im Umgang mit älteren Kunden zu kennen und natürlich zu vermeiden. Die Vorstände des Nachfolger Clubs e.V., Thomas Suchoweew und Oliver Petersen, präsentieren in Zusammenarbeit mit Helmut Muthers dazu ein neues kostenloses E-Book.

Gerade Bestände mit Kunden 50plus besitzen einen riesigen Wert für Sie als Makler. Die ältere Generation ist die einzige wachsende und zudem die reichste Kundengruppe.

Diese drei Entwicklungsschwerpunkte verändern seit Jahrzehnten massiv die Kunden- und Kaufstrukturen der Makler und die Erwartungen der Kunden an die Service- und Leistungsbereitschaft der Finanz-Unternehmen:

- Die Zahl der jungen Menschen in Deutschland geht weiter deutlich zurück: In den letzten 35 Jahren schrumpfte der Anteil der Jugendlichen unter 18 um 8 Millionen, das sind rund 40 Prozent.
- Unsere Gesellschaft altert dramatisch: Die Zahl der Älteren und ihre Lebenserwartung wachsen ungebremst. Deutschland ist das zweitälteste Land der Welt.
- In vielen Städten und Gemeinden sinkt die Bevölkerungszahl.

Wir sind Teil und Zeugen einer Entwicklung, die es im Hinblick auf die Alterung noch nie gab. Bis zur Jahrhundertmitte werden mehr als die Hälfte der Bevölkerung über 50 sein, ein Drittel ist dann 65 Jahre und älter. Die wirtschaftliche Bedeutung der „neuen“ Alten ist heute schon überragend und sie wird weiter wachsen.

Einige erstaunliche Fakten zu Kunden 50plus:

- Jeder zweite Euro der heute ausgegeben wird, kommt aus dem Portemonnaie der über 50-jährigen.
- Ihnen gehören 75 Prozent aller Vermögenswerte.
- Jeden Tag werden 685 Mio. Euro an Erben mit einem Durchschnittsalter von 55 Jahren weitergegeben.
- Jeden Tag werden 230 Mio. Euro aus fälligen Lebensversicherungen ausbezahlt - 85 Prozent der Empfänger sind 60 Jahre und älter.
- Rund 80 Prozent aller Kundeneinlagen und Depotwerte bei Banken und Sparkassen gehören Kunden über 50.

Die größte künftige Herausforderung für Makler ist die Absicherung der Kundenbindungen. Denn ältere Kunden sind alles, nur treu sind sie nicht. Makler-Nachfolger haben die einzigartige Chance, sich mit neuen Service-Konzepten und Lösungen auf die neuen Bedürfnisse einzustellen und sich das wirtschaftliche Potenzial der mächtigen Kundengruppe 50plus zu erschließen. Ältere Kunden kaufen heute aber anders als früher und völlig anders als junge Menschen. Die bisherigen Beratungs-, Kommunikations-, Marketing- und Vertriebsstrategien verlieren massiv an Wirksamkeit und müssen deshalb weiterentwickelt werden.

Wissen Sie, warum nur noch wenige ältere Menschen auf Ihre bisherigen Maßnahmen reagieren?
Kennen Sie die 7 größten Fehler im Umgang mit Kunden 50plus?

Das neue E-Book vom Makler Nachfolger Club „Die 7 Fehler die Makler im Umgang mit älteren Kunden vermeiden sollten“ zeigt Ihnen, auf welchem Schatz sie sitzen, wie Sie mit Kunden 50plus umgehen und welche Fehler Sie unbedingt vermeiden sollten. Der Autor Helmut Muthers zeigt Ihnen alles, was Sie wissen müssen, um mit den 50plus-Kunden einen profitablen Bestand aufzubauen.

Nutzen Sie diese Kompetenz und fordern Sie das E-Book jetzt gratis an unter:

<http://www.makler-nachfolger-club.de/downloads-bestandskauf/e-books/>

Makler die den Wert Ihres Maklerbestands kostenlos bewerten lassen wollen können sich auf der Seite www.makler-nachfolger-club.de informieren oder zumindest ein kostenloses Informationsgespräch mit einem Spezialisten aus dem Vereinsnetzwerk führen.

Pressekontakt:

Richard Wolny

Telefon: +49172/9 70 50 50

E-Mail: pressestelle@makler-nachfolger-club.de

Unternehmen

Makler Nachfolger Club e.V.

Rothenbühlstraße 1

96163 Gundelsheim

Internet: www.makler-nachfolger-club.de

Über Makler Nachfolger Club e.V.

Der ersten deutschen Makler Nachfolger Club e.V. hat sich darauf spezialisiert Maklern und Unternehmen auf die Übergabe ihres Bestands vorzubereiten. Dazu bringt der Verein Maklerunternehmen mit den passenden Nachfolgerkandidaten oder potenziellen Kaufinteressenten zusammen. Mit einem bundesweiten Nachfolger-Poll von über 1.000 Kandidaten ist der Verein in der Lage den optimalen Nachfolger zu vermitteln. Zu den Zielen des Makler-Nachfolger-Clubs gehören die Sicherstellung eines nachhaltigen Generationenwechsels, und damit des aufgebauten Lebenswerks sowie eine nachhaltige Betreuung der Kundenbestände. Dazu kommt auch die Erzielung eines optimalen Verkaufspreises, allerdings immer mit dem Ziel, einen würdigen Nachfolger zu finden, der den Unternehmenswert zu schätzen weiß. Mit dieser Arbeit leistet der Makler-Nachfolger-Club sowohl einen Beitrag zur Sicherstellung persönlich erarbeiteter Assets Werte als auch zur Fortführung wirtschaftlich gesunder Unternehmen.

Der Makler Nachfolger Club e.V. wurde 2014 gegründet und ist als eingetragener Verein zu 100 % unabhängig. Vorstände sind Thomas Suchoweew und Oliver Petersen.