

Empfehlungsanfrage an Bestandskunden

Eine Empfehlung ist das stärkste Vertrauenssignal, das ein Berater bekommen kann – und gleichzeitig das, worum die wenigsten aktiv bitten. Dabei ist die Hemmschwelle auf beiden Seiten oft geringer als gedacht. Diese Vorlagen helfen Ihnen, das Thema Empfehlung natürlich und ohne Druck anzusprechen.

Wann ist der richtige Moment?

Empfehlungsanfragen funktionieren am besten unmittelbar nach einem positiven Erlebnis – nach einem erfolgreichen Abschluss, nach einer gelösten Problemsituation oder nach einem Gespräch, in dem der Kunde ausdrücklich Zufriedenheit signalisiert hat. Warten Sie nicht auf den „perfekten“ Moment – er kommt selten von selbst.

Im persönlichen Gespräch

Variante A – Direkt & offen

„Ich freue mich wirklich, dass wir das so gut hinbekommen haben. Darf ich Sie etwas fragen? Wenn Sie jemanden kennen – Familie, Freunde, Kollegen – der ähnliche Fragen hat wie Sie damals: Ich wäre dankbar, wenn Sie mich weiterempfehlen würden. Kein Druck – aber es würde mir sehr helfen.“

Variante B – Mit konkretem Anknüpfungspunkt

„Sie hatten ja selbst erwähnt, dass viele Ihrer Kollegen ähnliche Themen beschäftigen. Falls Sie das Gespräch von sich aus erwähnen möchten – ich freue mich über jeden Kontakt, der so entsteht. Und ich verspreche: Ich gehe genauso sorgfältig vor wie mit Ihnen.“

Variante C – Leicht & beiläufig, für langjährige Kunden

„Eine kurze Frage noch zum Schluss: Fällt Ihnen spontan jemand ein, dem ich vielleicht helfen könnte? Manchmal ergibt sich das ja ganz von selbst – und wenn nicht, ist das auch absolut in Ordnung.“

Per E-Mail

Variante A – Nach einem erfolgreichen Abschluss

Betreff: Eine kurze Bitte – und ein aufrichtiges Dankeschön

„Guten Tag [Name],

ich freue mich, dass wir [Thema des Abschlusses] gemeinsam auf den Weg gebracht haben. Es macht mir wirklich Freude, wenn eine Beratung so rund läuft wie unsere.

Darf ich Sie um etwas bitten? Falls Sie jemanden kennen – im Freundes-, Familien- oder Kollegenkreis – der ähnliche Fragen hat oder einfach einen Ansprechpartner sucht, dem er vertrauen kann: Ich wäre dankbar, wenn Sie mich weiterempfehlen würden.

Sie müssen nichts organisieren – eine kurze Erwähnung Ihres Namens genügt, damit ich weiß, woher der Kontakt kommt.

Herzlichen Dank und alles Gute, [Ihr Name]“

Variante B – An langjährige Bestandskunden

Betreff: Eine persönliche Frage

„Guten Tag [Name],

wir kennen uns nun schon seit [Zeitraum] – und ich schätze diese Kontinuität sehr. Gute Kundenbeziehungen entstehen meist durch Vertrauen, das sich über Zeit aufgebaut hat.

Genau deshalb möchte ich Sie heute etwas fragen: Gibt es Menschen in Ihrem Umfeld, denen ich mit meiner Beratung helfen könnte? Ich wachse fast ausschließlich über Empfehlungen – und die schönsten Kundenbeziehungen entstehen oft genau so.

Kein Druck, keine Verpflichtung. Aber wenn Sie spontan an jemanden denken – ich freue mich über jeden Hinweis.

Herzliche Grüße, [Ihr Name]“

Variante C – Kurz & direkt, für jüngere oder digitalaffine Kunden

Betreff: Kurze Frage – und danke vorab!

„Hallo [Vorname],

eine kurze Bitte: Falls du jemanden kennst, der einen guten Finanzberater sucht – ich freue mich über eine Weiterempfehlung. Kein Aufwand für dich, einfach meinen Namen weitergeben.

Danke und bis bald, [Ihr Name]“

Empfehlungsgespräch vorbereiten – Briefing für den Kunden

Optional: Wenn ein Kunde signalisiert, aktiv weiterempfehlen zu wollen, können Sie ihm diese kurze Orientierung mitgeben.

„Damit Sie wissen, wen ich am besten unterstützen kann:

Menschen, die eine Beratung zu [Ihre Schwerpunkte, z. B. Altersvorsorge, Baufinanzierung, Versicherungen] suchen – die Wert legen auf eine ehrliche, transparente Beratung ohne Verkaufsdruck – und die bereit sind, sich etwas Zeit zu nehmen, weil gute Beratung Gespräch braucht.

Was Sie dem Empfohlenen sagen können: „Ruf einfach an und sag, dass du von mir kommst. Kein Termin, kein Druck – nur ein Gespräch.““

Tipps zur Anwendung

- **Bitten Sie immer nur um eine Empfehlung – nicht um mehrere.**
„Kennen Sie jemanden?“ wirkt offener und weniger fordernd als „Können Sie mir drei Kontakte nennen?“
- **Nennen Sie keine Gegenleistung.**
Provisionen oder Prämien für Empfehlungen können das Vertrauensverhältnis trüben und wirken transaktional. Die Bitte selbst ist das Signal – keine Belohnung.
- **Machen Sie es dem Kunden leicht.**
Je konkreter Sie beschreiben, wem Sie helfen können, desto einfacher fällt die Empfehlung. Unspezifische Bitten erzeugen selten Handlung.
- **Notieren Sie, wer Ihnen eine Empfehlung gegeben hat.**
Ein kurzes Dankeschön – auch wenn aus dem Kontakt nichts wurde – hinterlässt einen bleibenden Eindruck.
- **Wiederholen Sie die Bitte nicht.**
Einmal fragen ist eine Bitte. Zweimal fragen ist Druck. Wer empfehlen möchte, tut es.