

Inhaltsverzeichnis

Geleitwort von Jörg Laubrinus	7
Vorwort zur 1. Auflage 2012	9
Vorwort zur 2. Auflage 2023	12
1. Einleitung	13
1.1 Vorsorgekonzepte.....	15
1.2 Verständlich Verkaufen	17
1.3 Gastbeitrag „Klartext statt Kauderwelsch“ von Prof. Dr. Frank Brettschneider.....	19
2. Leistungen der gesetzlichen Sozialversicherungen als Ansatzpunkte zur Kundenansprache	27
2.1 Ansatzpunkte aus der gesetzlichen Rentenversicherung	28
2.2 Ansatzpunkte aus der gesetzlichen Hinterbliebenenabsicherung.....	32
2.3 Ansatzpunkte aus der gesetzlichen Erwerbsminderungsrente	35
2.4 Ansatzpunkte aus der gesetzlichen Unfallversicherung	39
3. Erfolgsfaktoren im Umgang mit Kunden	43
3.1 Charismatische Persönlichkeit entwickeln.....	43
3.2 Mit Metaprogrammen Kunden besser verstehen.....	50
3.3 Gastbeitrag „Werde ein Umsatz Menschler®“ von Gereon Jörn.....	54
3.4 Basis für erfolgreiche Gespräche legen	64
4. Bedürfnisse der Kunden	70
4.1 Beweggründe des Kunden	70
4.2 Interesse an einem Vorsorgegespräch wecken.....	72
4.3 Durchbrechen Sie den Informationspanzer des Kunden.....	75
5. Begeistern Sie Ihre Kunden durch eine qualifizierte Kundenanalyse.....	80
5.1 Einstieg in das Analysegespräch	80
5.2 Persönliche Situation	84
5.3 Vorsorgeziele des Kunden	85
5.4 Treffen Sie konkrete Vereinbarungen.....	94
5.5 Aktuelle finanzielle Situation des Kunden.....	97
5.6 Analyse der Geeignetheit nach Wertpapierhandelsgesetz	109
5.7 Überleitung zum Präsentationstermin.....	113

6. Nutzen Sie Ihre wichtigste Ressource optimal	114
6.1 Individualität des Kunden sinnvoll nutzen.....	117
6.2 Gastbeitrag „Präsentieren Sie anderen etwas so, wie sie es präsentiert brauchen“ von Gereon Jörn – Der Umsatz Menschler®	118
6.3 Erfolgsfaktoren für die Präsentation bei verschiedenen Kundentypen.....	124
7. Lösungen verständlich präsentieren	126
7.1 Erfolgsfaktoren der verständlichen Präsentation.....	128
7.1.1 Vorsorgevorschläge nutzenorientiert präsentieren	129
7.1.2 Umgang mit Einwänden des Kunden.....	131
7.1.3 Wirkungssteigernde Sprachmuster	132
7.1.4 Bilder, Metaphern und Geschichten wirkungsvoll einsetzen	138
7.1.5 Überzeugen durch Beweise	140
7.1.6 Gastbeitrag „Gütesiegel“ vom Institut für Vorsorge und Finanzplanung.....	142
7.1.7 Preise erfolgreich verkaufen.....	145
7.2 Beispielpräsentationen inklusive Einwandbehandlung	150
7.2.1 Beispielpräsentation Berufsunfähigkeitsabsicherung	154
7.2.2 Beispielpräsentation Hinterbliebenenvorsorge.....	158
7.2.3 Beispielpräsentation Altersvorsorge	163
7.2.4 Beispielpräsentation Unfallabsicherung.....	171
7.3 Kunden zum Abschluss führen.....	174
7.4 Zusatzverkauf	176
7.4.1 Zusatzverkauf Sachversicherungscheck.....	176
7.4.2 Zusatzverkauf Rürup-Rente.....	177
7.4.3 Zusatzverkauf betriebliche Altersvorsorge	180
7.4.4 Gastbeitrag Cordula Vis-Paulus: Zusatzverkauf betriebliche Altersvorsorge	183
8. Umgang mit unentschlossenen Kunden.....	192
9. Kundenbindung stärken.....	195
10. Fazit.....	200
Anhang: Beispiel für einen Beratungsbogen	205
Praxisbericht von Tobias Braun	215
Abbildungsverzeichnis	217
Autor Ralf Meyer	219
Autor Robert Müller.....	223