

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 Beispielpäsentationen inklusive Einwandbehandlung .....	150
7.2.1 Beispielpäsentation Berufsunfähigkeitsabsicherung .....	154
7.2.2 Beispielpäsentation Hinterbliebenenvorsorge.....	158
7.2.3 Beispielpäsentation Altersvorsorge .....	163
7.2.4 Beispielpäsentation 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