

# Inhaltsverzeichnis

Vorwort von Dirk Kreuter .....	5
1. Einleitung .....	12
1.1 „Vorsorgekonzepte“ .....	13
1.2 „Verständlich Verkaufen“ .....	14
1.3 Gastbeitrag „Klartext statt Kauderwelsch“ von Prof. Dr. Frank Brettschneider .....	17
2. Leistungen der gesetzlichen Sozialversicherungen als Ansatzpunkte zur Kundenansprache .....	25
2.1 Ansatzpunkte aus der gesetzlichen Rentenversicherung .....	26
2.2 Ansatzpunkte aus der gesetzlichen Hinterbliebenenabsicherung .....	31
2.3 Ansatzpunkte aus der gesetzlichen Erwerbsminderungsrente .....	33
2.4 Ansatzpunkte aus der gesetzlichen Pflegeversicherung .....	37
2.5 Ansatzpunkte aus der gesetzlichen Unfallversicherung .....	41
3. Erfolgsfaktoren im Umgang mit Kunden .....	45
3.1 Charismatische Persönlichkeit entwickeln .....	45
3.2 Den anderen verstehen .....	52
3.3 Basis für erfolgreiche Gespräche legen .....	56
4. Bedürfnisse der Kunden .....	62
4.1 Beweggründe des Kunden .....	62
4.2 Interesse an einem Vorsorgegespräch wecken .....	64
4.3 Durchbrechen Sie den Informationspanzer des Kunden .....	67
5. Begeistern Sie Ihre Kunden durch eine qualifizierte Kundenanalyse .....	72
5.1 Einstieg in das Analysegespräch .....	73
5.2 Persönliche Situation .....	77
5.3 Vorsorgeziele des Kunden .....	78
5.4 Treffen Sie konkrete Vereinbarungen .....	87
5.5 Aktuelle finanzielle Situation des Kunden .....	90
5.6 Analyse nach Wertpapierhandelsgesetz .....	102
5.7 Überleitung zum Präsentationstermin .....	106
6. Nutzen Sie Ihre wichtigste Ressource optimal .....	107
6.1 Individualität des Kunden sinnvoll nutzen .....	109
6.2 Erfolgsfaktoren für die Präsentation bei verschiedenen Kundentypen .....	111

<b>7. Lösungen verständlich präsentieren .....</b>	<b>113</b>
7.1 Erfolgsfaktoren der verständlichen Präsentation.....	115
7.1.1 Vorsorgevorschläge nutzenorientiert präsentieren.....	116
7.1.2 Umgang mit Einwänden des Kunden.....	118
7.1.3 Wirkungssteigernde Sprachmuster.....	119
7.1.4 Bilder, Metaphern und Geschichten wirkungsvoll einsetzen .....	125
7.1.5 Überzeugen durch Beweise .....	127
7.1.6 Gastbeitrag „Gütesiegel“ vom Institut für Vorsorge und Finanzplanung .....	129
7.1.7 Preise erfolgreich verkaufen.....	132
7.2 Beispielpräsentationen inklusive Einwandbehandlung.....	137
7.2.1 Beispielpräsentation Berufsunfähigkeitsabsicherung .....	141
7.2.2 Beispielpräsentation Hinterbliebenenvorsorge .....	145
7.2.3 Beispielpräsentation Altersvorsorge .....	149
7.2.4 Beispielpräsentation Pflegeabsicherung.....	158
7.2.5 Beispielpräsentation Unfallabsicherung.....	163
7.3 Kunden zum Abschluss führen .....	166
7.4 Zusatzverkauf .....	168
7.4.1 Unfallversicherung mit Beitragsrückgewähr .....	168
7.4.2 Zusatzverkauf Sachversicherungscheck.....	170
7.4.3 Zusatzverkauf Rürup-Rente .....	171
7.4.4 Zusatzverkauf betriebliche Altersvorsorge .....	174
<b>8. Umgang mit unentschlossenen Kunden .....</b>	<b>178</b>
<b>9. Kundenbindung stärken.....</b>	<b>181</b>
<b>10. Fazit .....</b>	<b>186</b>
<b>Anhang: Beispiel für einen Beratungsbogen .....</b>	<b>189</b>
<b>Anhang: Beispiel für einen Selling-Guide zur Vorsorgeberatung....</b>	<b>197</b>
<b>Praxisbericht von Reiner Zeller.....</b>	<b>200</b>
<b>Praxisbericht von Peter Kunze .....</b>	<b>202</b>
<b>Abbildungsverzeichnis .....</b>	<b>204</b>
<b>Ralf Meyer: Mit System zum Verkaufserfolg - GARANTIERT! .....</b>	<b>206</b>
<b>Robert Müller: Versicherungsvermittler: Verantwortung oder Umsatz? ....</b>	<b>210</b>