

Fondspoliceen verständlich verkaufen

Das Niedrigzinsumfeld erfordert ein Umdenken in den Köpfen der Kunden, aber auch vieler Berater. Fondspoliceen gewinnen seit Jahren an Bedeutung im Versicherungsvertrieb. Wie sonst sollte auch der Vorsorgebedarf gedeckt werden, wenn die bisherigen Lieblinge der Branche, die garantierten Altersvorsorgeprodukte, keine zufriedenstellenden Renditen mehr erwirtschaften?

In diesem Buch werden sowohl Fachkenntnisse vermittelt, als auch die Vorgehensweise einer bedarfsgerechten, nachvollziehbaren und verständlichen Beratung aufgezeigt. Es liefert Ihnen viele praxiserprobte Ideen und Anregungen für Ihre Beratungsgespräche. Sie erfahren nicht nur 'was' gemacht werden soll oder 'warum', sondern auch ganz konkret 'wie'. Sie finden auch viele Beispiele, die Sie im Kundengespräch einsetzen können.

Durch die Umsetzung dieser Tipps werden Sie den Bedarf der Kunden schneller wecken, effektiver präsentieren und somit die Zahl Ihrer Abschlüsse erhöhen. Sie steigern die Kundenzufriedenheit und die Empfehlungsbereitschaft Ihrer Kunden und erhöhen damit Ihr Einkommen

Es ist ein Buch für Berater und Beraterinnen, die neu in das Thema einsteigen oder ihre bestehenden Kenntnisse vertiefen und erfolgreich im Kundengespräch einsetzen wollen. Das Buch lohnt aber auch für alle, die demnächst eine Vorsorgeversicherung abschließen wollen.

Der Inhalt:

- Erkenntnisse aus den Marktentwicklungen für den Verkauf von Fondspoliceen nutzen
- Glaubenssätze zu Fondspoliceen
- Überblick Wertpapiermarkt
- Die risikominimierenden Faktoren
- Direktinvestment in Fonds oder Fondspolicee
- Neugier beim Kunden für eine Altersvorsorge wecken
- Die Versorgungssituation des Kunden schnell und effektiv analysieren
- Fondspoliceen wirkungsvoll präsentieren
- Den Kunden zum Abschluss führen
- Nachbetreuung von Fondspoliceen