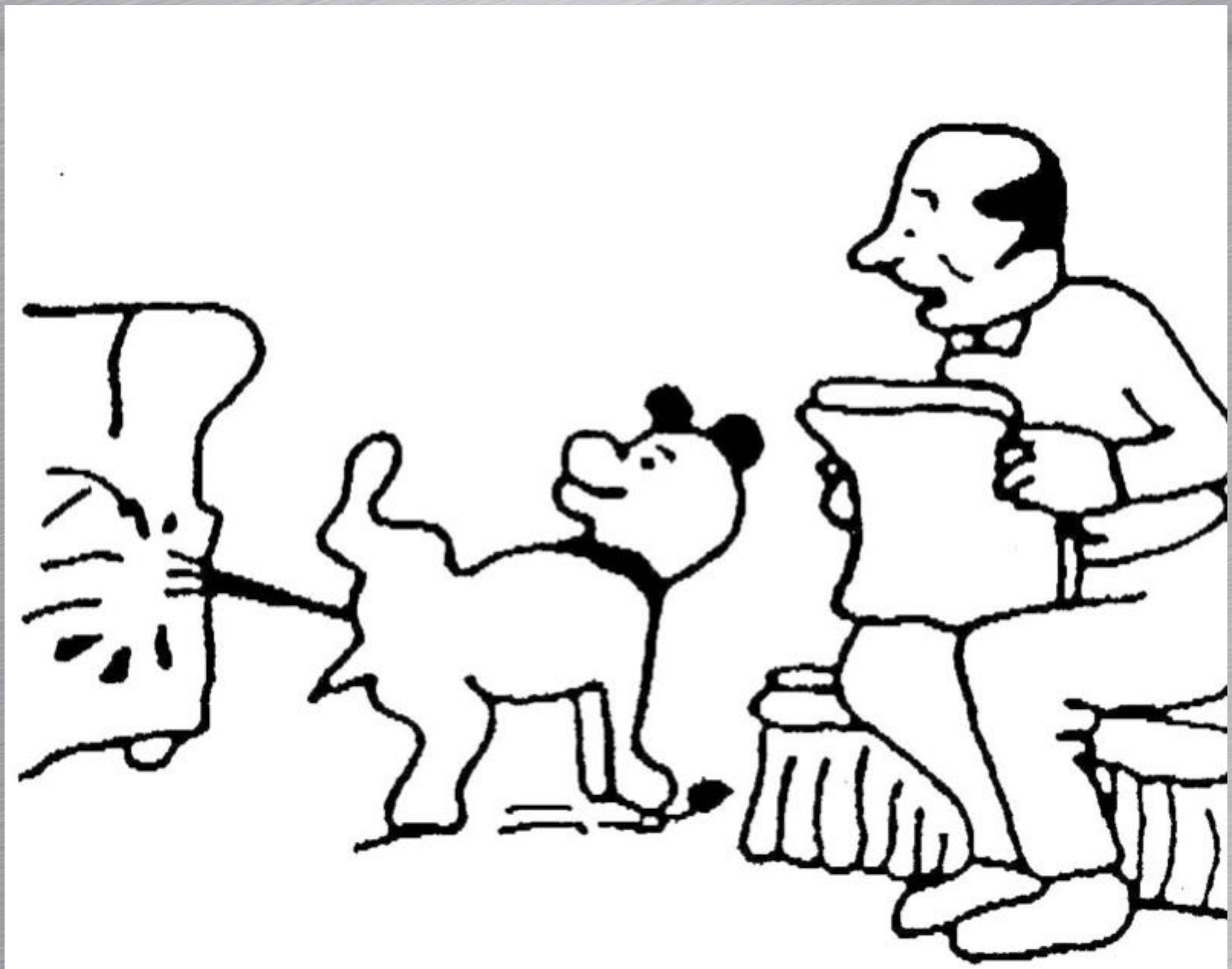
Bääääähm! Geht gleich los!!!



Kapieren - nicht kopieren

VERLAG FÜR ALTERSVORSORGE, PERSONAL & VERTRIEB



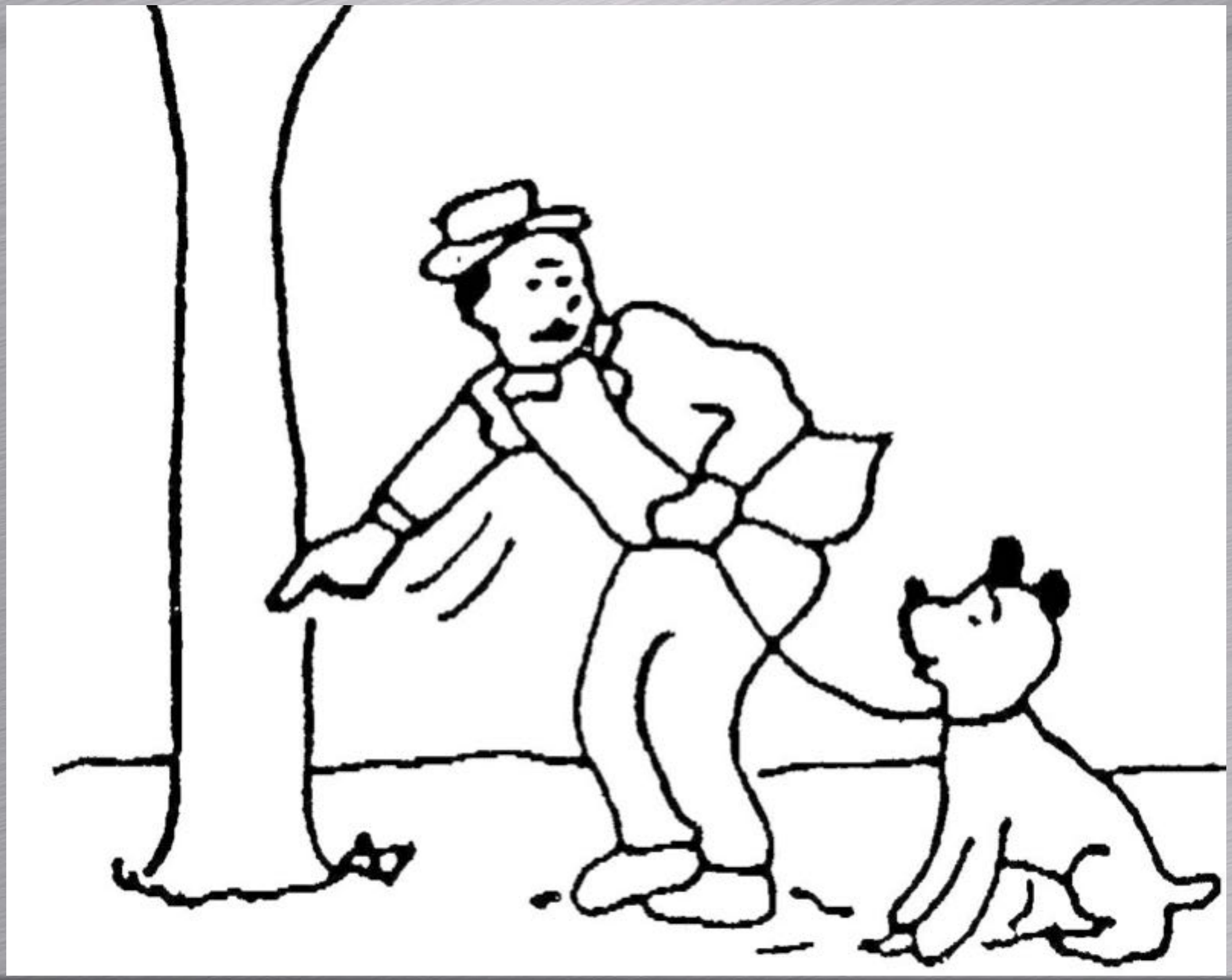
Kapieren – nicht kopieren

VERLAG FÜR ALTERSVORSORGE, PERSONAL & VERTRIEB



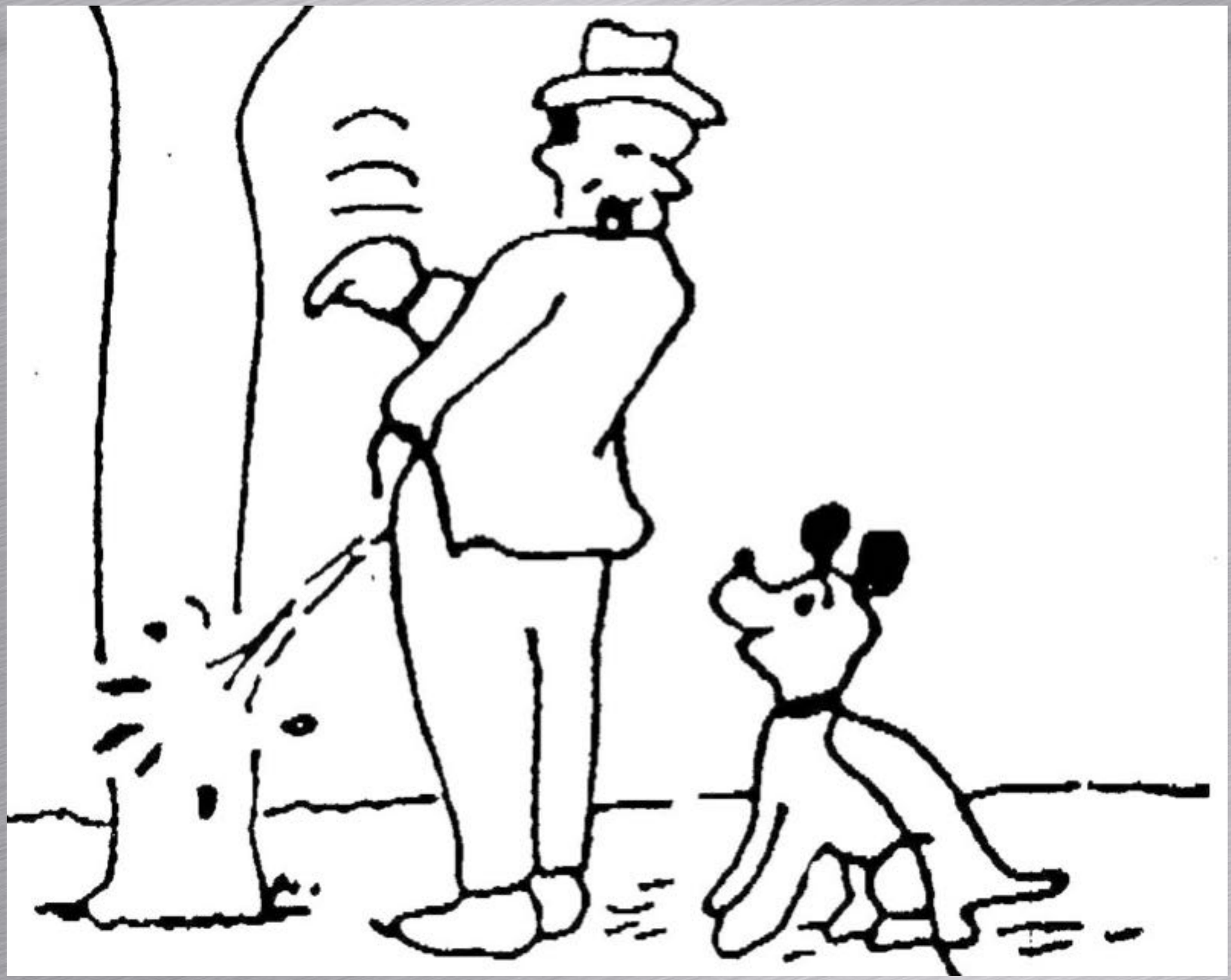
Kapieren - nicht kopieren

VERLAG FÜR ALTERSVORSORGE, PERSONAL & VERTRIEB



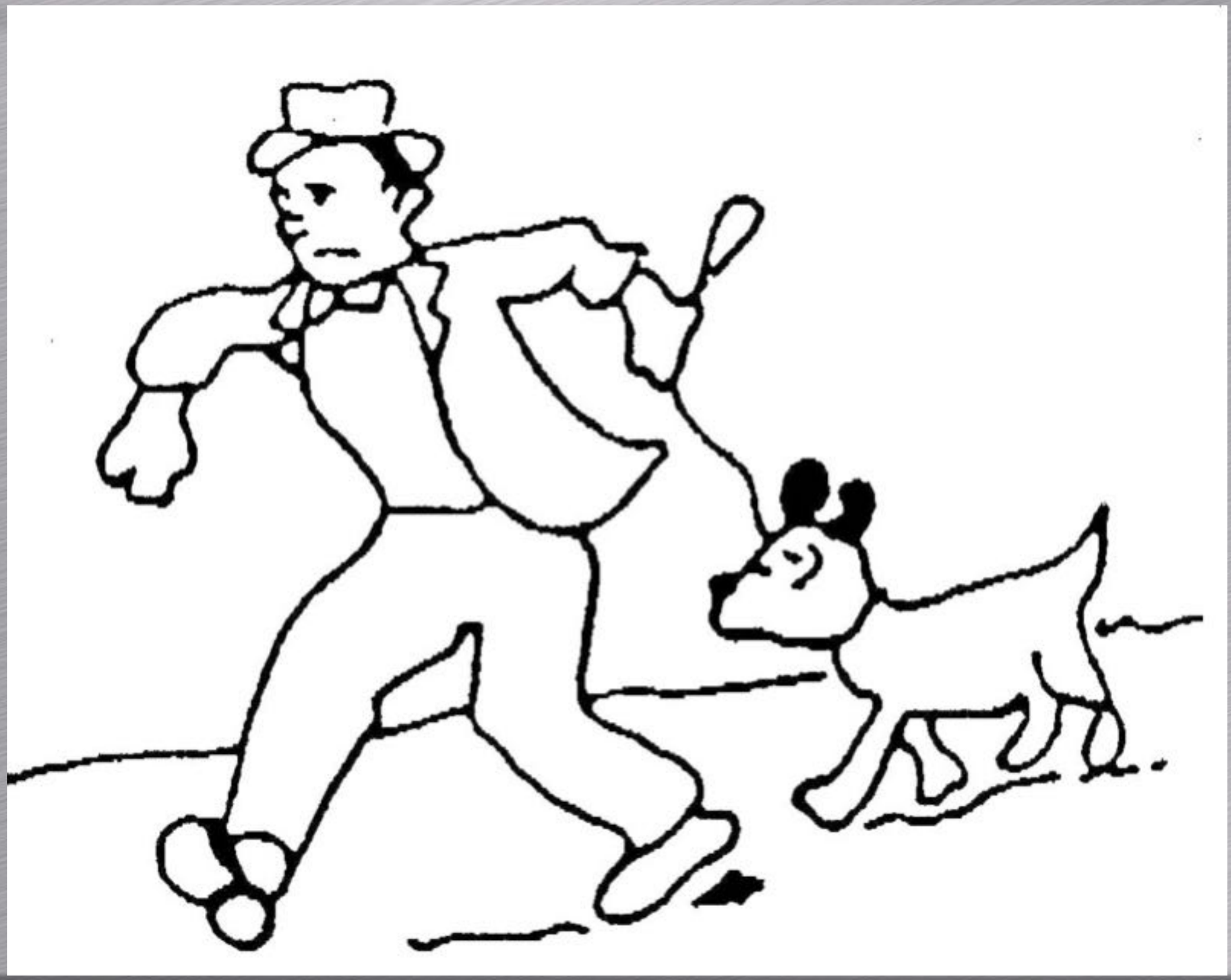
Kapieren – nicht kopieren

VERLAG FÜR ALTERSVORSORGE, PERSONAL & VERTRIEB



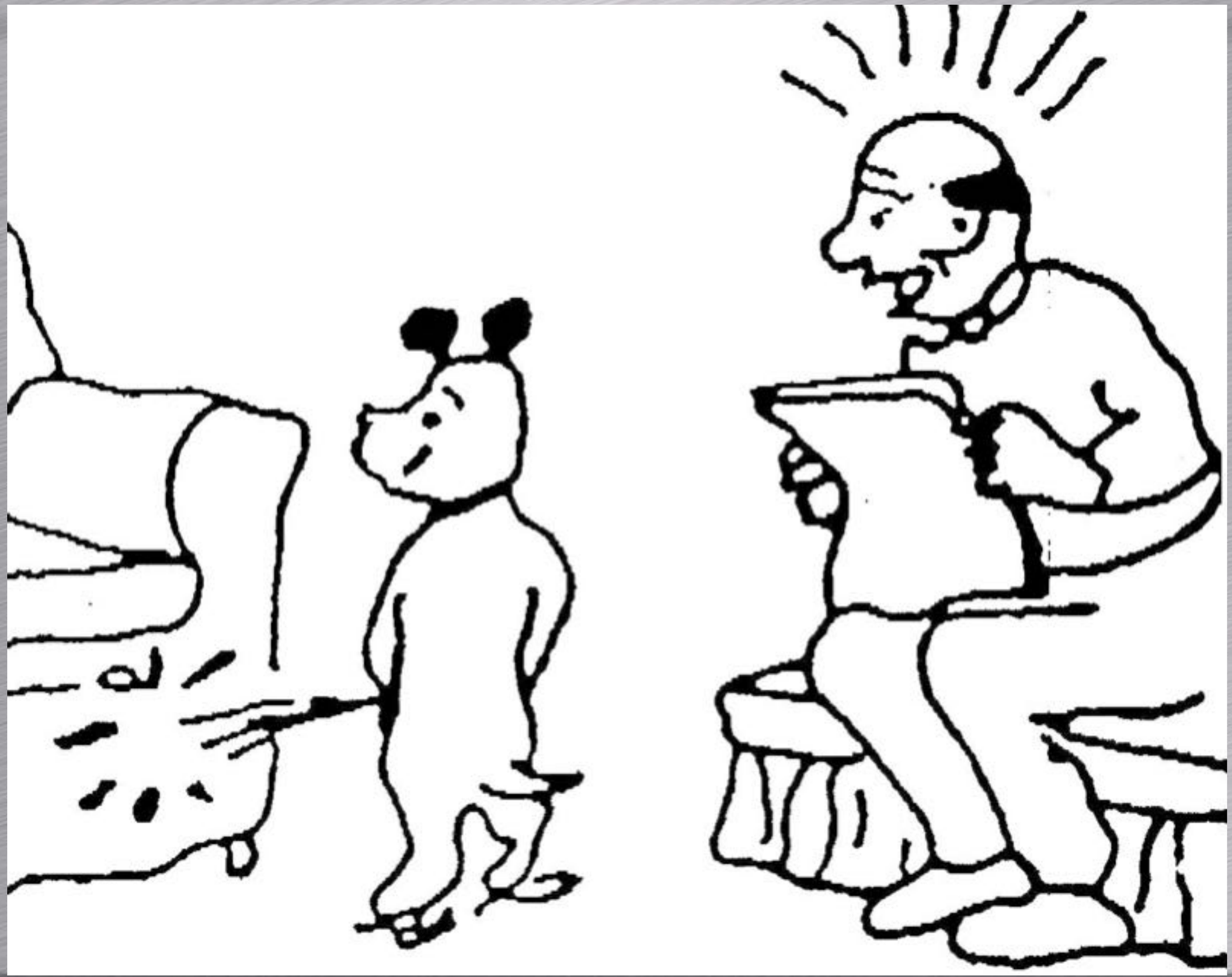
Kapieren – nicht kopieren

VERLAG FÜR ALTERSVORSORGE, PERSONAL & VERTRIEB



Kapieren – nicht kopieren

VERLAG FÜR ALTERSVORSORGE, PERSONAL & VERTRIEB



Erfolg braucht **Persönlichkeit**

LiVE POWERSEMINARE

Gesamtheit seiner charakterlichen und individuellen Eigenschaften!

Mensch mit individuell ausgeprägten Eigenschaften!

Erfolg braucht **Persönlichkeit**

Gesamtheit seiner charakterlichen und individuellen Eigenschaften!

Mensch mit individuell ausgeprägten Eigenschaften!

Erfolg braucht **Persönlichkeit**

Gesamtheit seiner charakterlichen und individuellen Eigenschaften!

Mensch mit individuell ausgeprägten Eigenschaften!

2021 das 1 zu 1 Jahr!

VERLAG FÜR ALTERSVORSORGE, PERSONAL & VERTRIEB

Die Geschichte vom Wasserhahn



VERLAG FÜR ALTERSVORSORGE, PERSONAL & VERTRIEB

Die meiste Zeit geht damit verloren, dass wir nicht intensiv und konsequent handeln...

Jeder Tag, der in privater Hinsicht ein Erfolg war - war in geschäftlicher Hinsicht ein Misserfolg!

Matthias F Ramge

Unternehmer

VERLAG FÜR ALTERSVORSORGE, PERSONAL & VERTRIEB

AMS(C)

ArbeitenMitSystem

Beruflich nur noch Dinge tun, die sofort Geld und Provision bringen!

Matthias F. Ramge

Unternehmer

Schein- und Parallelwelten

„80% der Studierenden der Geisteswissenschaften wissen nicht, warum sie das machen, die sind einfach da. Die Uni ist wie eine Kita für 25-Jährige.“

Hazel Brugger

Wahrheit ohne Schnörkel

VERLAG FÜR ALTERSVORSORGE, PERSONAL & VERTRIEB

Zustand **Handlung** **Ergebnis**



TagesZiele sind wichtiger Ritualbestandteil

VERLAG FÜR ALTERSVORSORGE, PERSONAL & VERTRIEB



VETs sind die große Illusion: VTs

VERLAG FÜR ALTERSVORSORGE, PERSONAL & VERTRIEB

Name 84109 — noch zu bearbeiten

9 Montag — Uhrzeit — Besprechung

10 Dienstag — Steuer-Termine: LSt + KiSt, USt — Uhrzeit

11 Mittwoch — Uhrzeit

12 Donnerstag — Uhrzeit — Julius o Mario Höfel (VG Herr Zahn) — Arzt Jung — Fa Sozki Tiv. Stefan Bassler (2)

13 Freitag — Uhrzeit — Fam. Bunsen Absud anrufen

14 Samstag — Uhrzeit

15 Sonntag

Wochenergebnis:

Abschlüsse (Neu- und Mehr-)	Stück	Prämie bzw. Wertungssumme in DM
K		
GPS		
LV		
Fonds		
Sonstiges		
Verlängerungen		

Gesamtbesuche — Stück

1a Erfolg – Neu- und Mehrprämie + Angaben von Tarif und VS bzw. vereinbarte Prämie/Sach
1b Erfolg – Verlängerung, Spartenzusammenführung ohne Neu-/Mehrprämie
2 Anbahnung – Kunde möchte ein Gespräch zu einem bestimmten Termin oder nach einem bestimmten Zeitraum führen (in vier Wochen u.ä.)
3 Wiedervorlage – Neuer Termin zu einem anderen Thema
4 ohne Erfolg – Kunde lädt weder jetzt noch später Verhandlungsbereitschaft erkennen
X (zusätzlich) – Besuch mit Führungskraft/Experte

Wo müssen wir ansetzen?

VERLAG FÜR ALTERSVORSORGE, PERSONAL & VERTRIEB

VWA © : €3

€1 Wählversuche : Termine
30 : 20

€2 Termine : Abschluss
20 : 10

€3 Abschluss : Provision
10 : 2.000,- €

☒ Woche ☐ Monat ☐ Jahr (10 Monate)

Zukunftsfähigkeit Vertrieb!



Quo vadis? Wohin geht die Reise

VideoBeratung?

TeleBeratung?

Persönlicher Termin?

Der Faire Hinweis

Eine in sich geschlossene wirtschaftliche Einheit bei mehreren Versicherern mit verschiedenen Bedingungswerken, auch unterschiedlichen Epochen zu versichern, ist unprofessionell und wird im Schadensfall zu erheblichen Problemen führen!

Matthias F. Ramge

Trainer & Coach

Gesetzeskonforme Beratung bietet Chancen

Bundesministerium
der Justiz und
für Verbraucherschutz

Gesetz über den Versicherungsvertrag (Versicherungsvertragsgesetz - VVG)
§ 6 Beratung des Versicherungsnehmers

(1) Der Versicherer hat den Versicherungsnehmer, soweit nach der Schwierigkeit, die angebotene Versicherung zu beurteilen, oder der Person des Versicherungsnehmers und dessen Situation hierfür Anlass besteht, nach seinen Wünschen und Bedürfnissen zu befragen und, auch unter Berücksichtigung eines angemessenen Verhältnisses zwischen Beratungsaufwand und der vom Versicherungsnehmer zu zahlenden Prämien, zu beraten sowie die Gründe für jeden zu einer bestimmten Versicherung erteilten Rat anzugeben. Er hat dies unter Berücksichtigung der Komplexität des angebotenen Versicherungsvertrags zu dokumentieren.

C.H.BECK

C.H.BECK

Gesetzeskonforme Beratung bietet Chancen



(4) Die Verpflichtung nach Absatz 1 Satz 1 besteht auch nach Vertragsschluss während der Dauer des Versicherungsverhältnisses, soweit für den Versicherer ein Anlass für eine Nachfrage und Beratung des Versicherungsnehmers erkennbar ist. Der Versicherungsnehmer kann im Einzelfall auf eine Beratung durch schriftliche Erklärung verzichten.

(5) Verletzt der Versicherer eine Verpflichtung nach Absatz 1, 2 oder 4, ist er dem Versicherungsnehmer zum Ersatz des hierdurch entstehenden Schadens verpflichtet. Dies gilt nicht, wenn der Versicherer die Pflichtverletzung nicht zu vertreten hat.

Gesetzeskonforme Beratung bietet Chancen





BGB

§823

10 Mio

Gesetzeskonforme Beratung bietet Chancen









VN/Ges

Verurs.

BGB

§823

10 Mio

Streitwert

Kosten?

Kunden kaufen nur bei Siegern – auch in der Krise!

VERLAG FÜR ALTERSVORSORGE, PERSONAL & VERTRIEB



BGB
§823
10 Mio
FAD









VN/Ges



Streitwert
Kosten?



Verurs.

Bei Anruf Frust

Hallo 1 zu 1 - hier ist Eva.

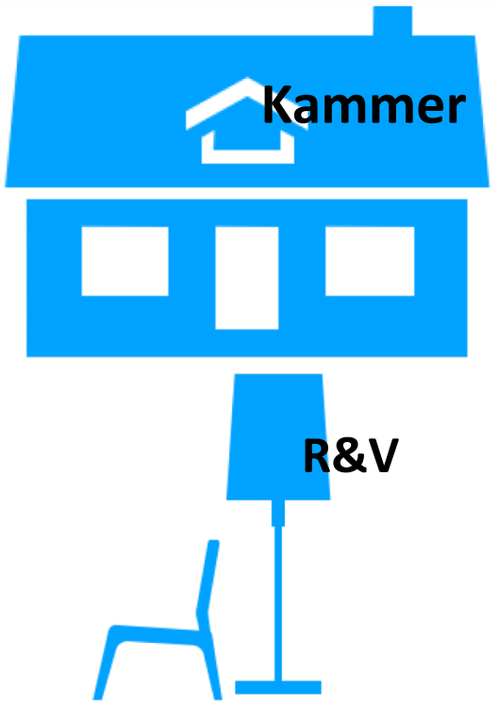
Ich brauche mal deine Hilfe!

PAUSE -Antwort abwarten

Ich rüste gerade das Maklerbüro für unsere Mandanten technisch auf - und würde das gerne mit deiner Hilfe ausprobieren - deine Meinung dazu haben. Es geht um eine hochwertige VideoBeratung! Für welches Datum und Uhrzeit soll ich dir eine Einladung zumailen?

(4) Die Verpflichtung nach Absatz 1 Satz 1 besteht auch nach Vertragsschluss während der Dauer des Versicherungsverhältnisses, soweit für den Versicherer ein Anlass für eine Nachfrage und Beratung des Versicherungsnehmers erkennbar ist. Der Versicherungsnehmer kann im Einzelfall auf eine Beratung durch schriftliche Erklärung verzichten.
(5) Verletzt der Versicherer eine Verpflichtung nach Absatz 1, 2 oder 4, ist er dem Versicherungsnehmer zum Ersatz des hierdurch entstehenden Schadens verpflichtet. Dies gilt nicht, wenn der Versicherer die Pflichtverletzung nicht zu vertreten hat.

Es kann nur Einen geben...

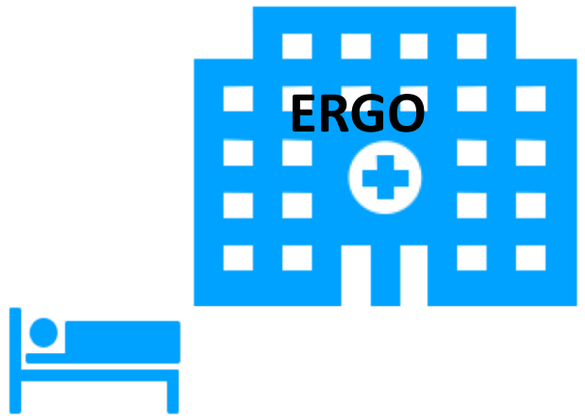




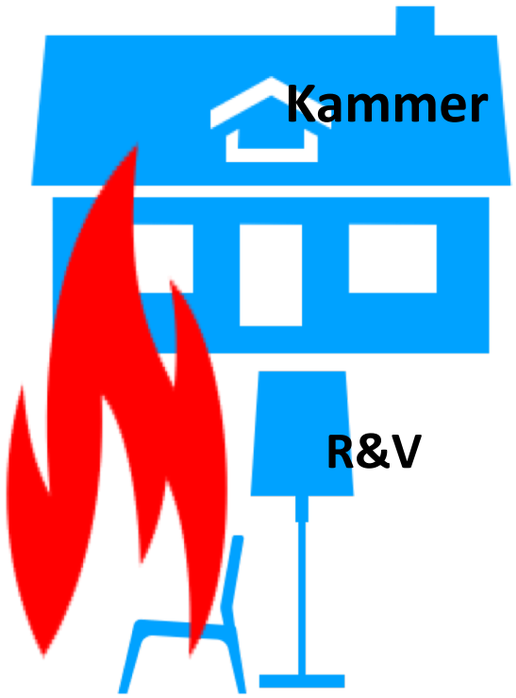


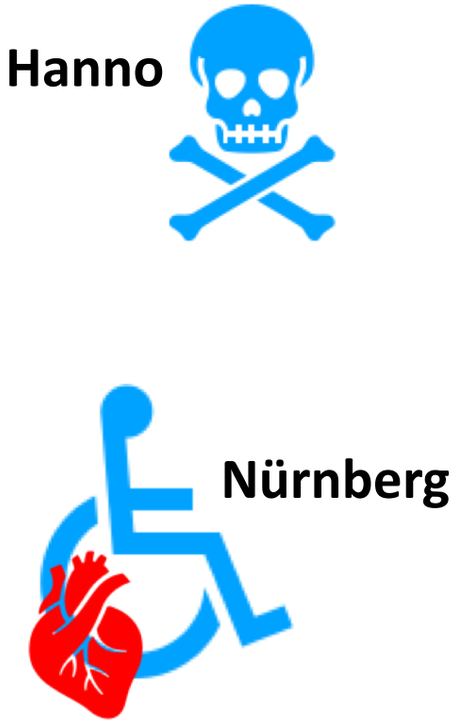






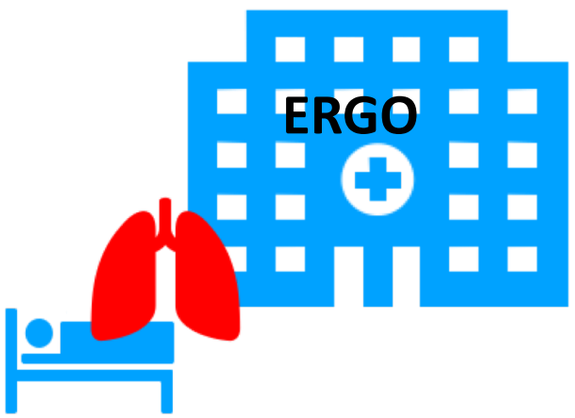
Es kann nur Einen geben...











Es kann nur Einen geben...

VERLAG FÜR ALTERSVORSORGE, PERSONAL & VERTRIEB

Kammer

R&V

Hanno

Nürnberg

HDI

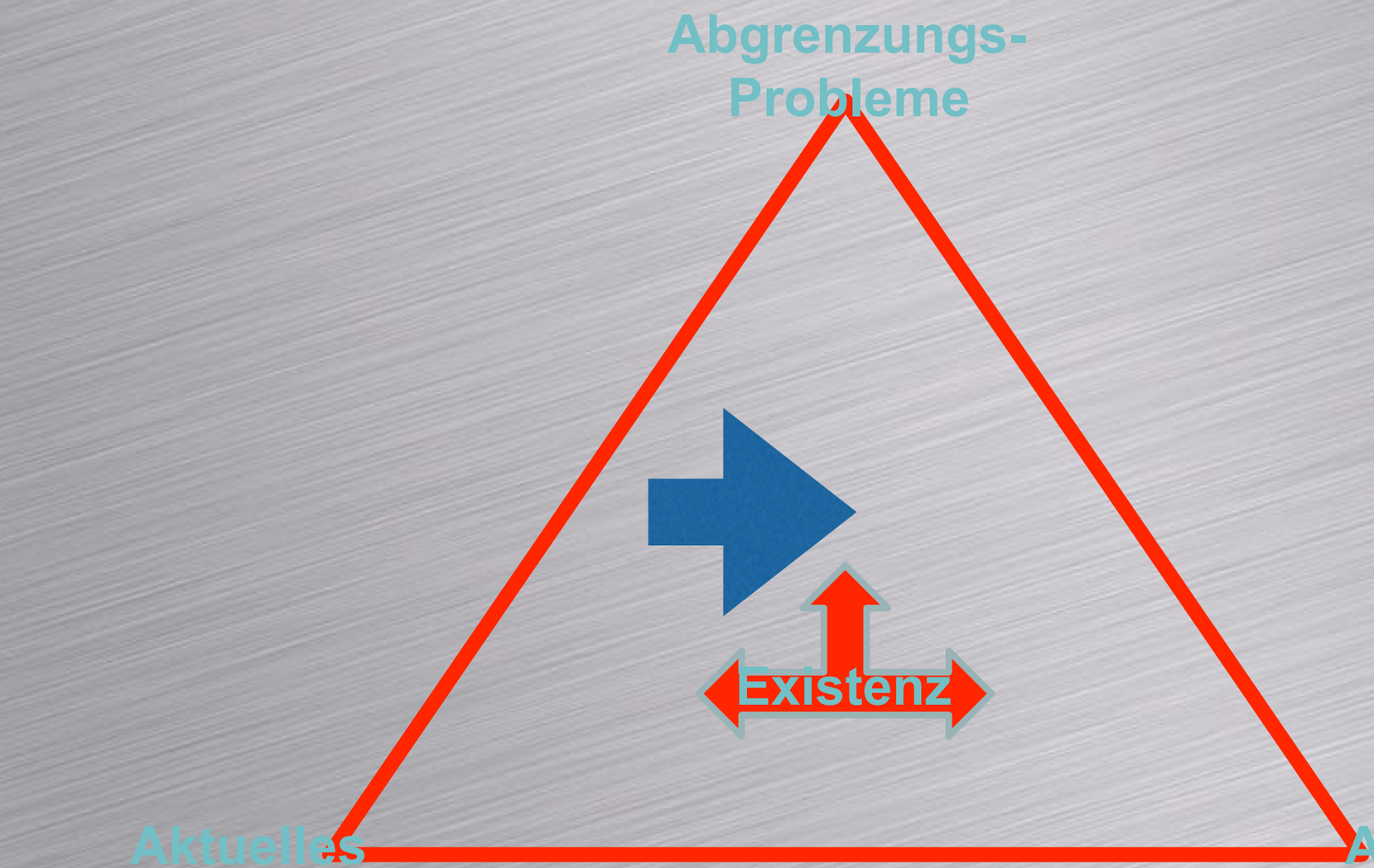
1.1 Assekuranzservice AG

ERGO

Admiral

Kunden kaufen nur bei Siegern: Qualität

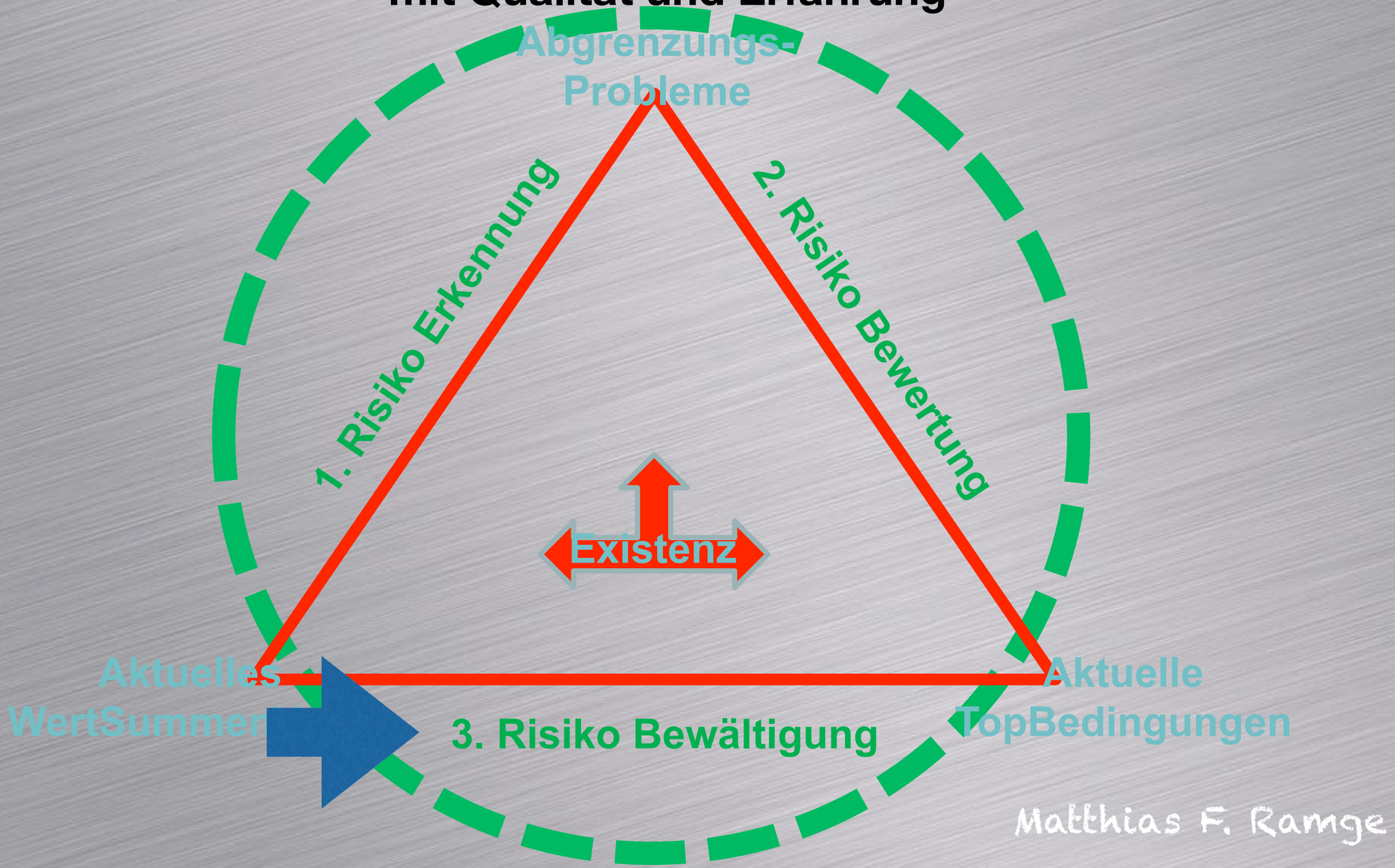
Seid Ihr der perfekte Partner für Privat- und Gewerbekunden
mit Qualität und Erfahrung



Matthias F. Ramge

Kunden kaufen nur bei Siegern: Qualität

Seid Ihr der perfekte Partner für Privat- und Gewerbekunden mit Qualität und Erfahrung



Matthias F. Ramge