

Gesprächseröffnung

Guten Tag, mein Name ist Firmenkundenabteilung (ich bin FirmenkundenBetreuer) der, ...Hallo.
Ich brauch mal ihre Hilfe...

Reaktion abwarten

Ich wollte den Chef/Inhaber/Geschäftsführer sprechen. Wer ist denn das bei ihnen im Hause?
Schön, dass ich sie gleich dran habe! (Alternativ wenn Sekretärin dran ist)
(Würden sie mich bitte verbinden?)

Der Grund meines Anrufs, wenn Sekretärin nachfragt worum es geht

... Erkläre ich ihnen gerne. Es geht um die sozialversicherungsrechtliche Besserstellung von Selbständigen im Ruhestand. Und zwar kann der Unternehmer beantragen, dass seine Krankenversicherungsbeiträge – egal ob GKV oder PKV – im Ruhestand wegfallen. (Ich informiere für die Verbände über dieses Thema)...

...ich möchte gerne einen Termin mit ihnen vereinbaren!

Reaktion abwarten, um d. Kunden zu aktivieren. Lassen Sie ihn fragen „Warum“!

... Und zwar kann der Unternehmer erreichen, dass die KrankenVersicherungsBeiträge im Ruhestand gesichert sind. D.h. der Unternehmer ist krankenversichert - zahlt aber keine Beiträge mehr! Und .. wie das funktioniert, wie man das beantragen kann (egal ob GKV oder PKV) - wollte ich kurz vorstellen. Ich brauche 20 Minuten - wann haben sie Zeit für mich?

Zweiten Grund nennen, um den Termin effektiver zu gestalten. 2. Chance!!!

... und der **zweite Grund...** um den es in unserem Termin geht

... und zwar bieten die Gesetzlichen Kassen in ihren Satzungen so genannte RückerstattungsProgramme an – für Familien z.B. 510,- €. Man kann das kombinieren mit den Wahl- oder PrämienTarifen, das sind dann zusätzlich bis zu 600,- €. Besonders interessant ist das für Selbständige. Ich wollte mit ihnen das AntragsVerfahren durchsprechen...

Der Gesetzgeber hat jedem Selbständigen, der PKV-Versichert ist die Möglichkeit gegeben, die Prämie bei gleichem Versicherungsschutz um bis zu 50% zu reduzieren. Das Geniale an diesem § 204 VVG ist, dass man nicht mal die Gesellschaft wechseln muss. Wir brauchen 20 Minuten, um kurz und knapp zu erklären, wie man den Antrag stellt. (Wann haben sie Zeit für uns ?) Auch darüber wollte ich kurz mit ihnen reden

ReflexAntworten bei Einwänden und Vorwänden

- ☐ Was spricht eigentlich dagegen, dass wir uns ganz einfach mal zusammensetzen?
- ☐ Wann wäre grundsätzlich ein Termin möglich?
- ☐ Wenn sie mal ganz entspannt über ihren Terminkalender in der ... Woche schauen - wann?
- ☐ Was halten sie davon, dass sie mir ganz einfach 5 Min. Zeit geben?
- ☐ Welche Verpflichtungen haben sie gegenüber ihrem/ihrer Vers.Partner?
- ☐ Erlaubt ihr **Versicherungspartner** Vergleiche oder verbietet er das?
- ☐ Erlaubt ihr Versicherungspartner, dass sie sich mit mir treffen?
- ☐ In welchen Bereichen geben sie mir eine Chance?
- ☐ Was schlagen sie vor? Wie meinen sie das?
- ☐ Wie muss ich mich verhalten, dass wir zusammen kommen?
- ☐ Was hält sie davon ab, zu testen oder zu vergleichen?
- ☐ Was muss ich tun, damit sie mein Kunde werden?
- ☐ Wir bitten unsere Kunden vor dem Termin nochmals anzurufen. Ich schicke ihnen unsere Kontaktdaten mit zwei Terminvorschlägen für nächste Woche zu. Wann passt es ihnen am BESTEN?
- ☐ Gerne schicke ich ihnen Informationen zum lesen vor dem Termin zu. Ich lege gleich einen Terminvorschlag dazu. Wann hätten sie Zeit für mich?

ReflexSätze

- ➔ Das kann ich gut verstehen ! ➔ Klingt interessant
- ➔ Davon gehe ich aus ! ➔ Das höre ich öfter !
- ➔ **Danke für den Hinweis, das ist eine ganz wesentliche Info...**

Spezial:

Special II Produktinfos

KV für Null Special III: Wenn der Kunde irrtümlich der Meinung ist, es sollte die Krankenversicherung wechseln

Nein - es geht nicht darum, sie zum KrankenKassenWechsel zu bewegen. Ich bin überzeugt, dass sie dort gut versichert sind wo sie sind :-) Bei unserem Termin geht es um die Sicherung der Beiträge im Ruhestand. Sicher ist, dass die Beiträge steigen - egal ob PKV oder GKV Patient!

Mehr Möglichkeiten - mehr Erfolg

- ☐ Wenn ich ihnen Unterlagen zuschicke - werfen sie die weg, oder lesen sie die?
- ☐ Schade, ich hätte mich gerne mit ihnen getroffen. Wünsche ihrem Unternehmen volle Auftragsbücher und ihnen persönlich finanziellen Erfolg

