

LiVePraxisTipp: Qualität schlägt Alles!



*Eine wirtschaftliche Einheit
bei mehreren Versicherungen abzusichern,
ist drittklassiges Vertreterverhalten!*

Matthias F. Ramge

Lassen Sie uns unser Bestes geben. Kein Kunde hat es verdient, seine Existenz durch FlickschusterStrategien versichert zu bekommen.

Noch eine Bemerkung zu den LiVe Tipps. Diese Tipps sind als praktische Verkaufshilfe gedacht und nicht als wissenschaftlich-germanistische Masterarbeit!

Die spezielle Dialektik und der Dialekt kann selbstverständlich von Ihnen transformiert werden, was ja auch Ihre persönliche Note ergibt. Meine berufliche Leidenschaft Ihnen Chancen zu vermitteln, ist gepaart mit meinem humorvollen Wesen – auch diese Note können Sie nach Belieben „entschärfen“.

Freundschaftlich Ihr Kollege

Matthias F. Ramge



LiVe Tipp: Qualität schlägt Alles!



„Ich möchte vergleichen..., ich habe einen Bekannten..., ich melde mich..., ich möchte noch warten...“

Bestimmt, liebe Kollegen, haben Sie diese Kundenbeiträge schon gehört. Es gehört zu unserem Tagesgeschäft, dass Kunden zögern oder sich anders als vorgeschlagen entscheiden. Leider wird oft übersehen, dass genau diese Zögerlichkeit oder die Verweigerung des Guten Ratschlags dokumentiert werden muss.

Viel schlimmer wäre ich die Tatsache, dass Kunden, warum auch immer, sich mehrere Gesellschaften ins Haus holen. Und eben dieses Haus durch diese Tatsache im Schadensfall erhebliche Versicherungslücken aufweist. Natürlich habe ich Verständnis für die vielschichtigen Beweggründe eine wirtschaftliche Einheit auf mehrere Versicherer zu verteilen.

„Hat sich so ergeben, will sparen, macht mein Makler, habe ich selbst so entschieden...“

Die Schwierigkeiten zeigen sich ja nicht bei der Beitragszahlung. Dann sind es eben zwei Abbuchungen fürs Haus oder vier für die Biometrie. Welche fatalen Folgen dieses Verhalten hat – möchte ich kurz skizzieren. Nehmen wir an, dass Familie Kluge das Heim bei der Selektiva, den Hausrat bei der Banani-Versickerung abgesichert hat. Jetzt brennt es und zwar richtig. Beim Löschen hat sich der tapfere Hausherr ordentlich verletzt und eine fatale Rauchvergiftung erlitten. Stationäre Aufenthalte, Reha und vor allem eine ordentliche Portion Depression plagen den Hobby-Feuerwehrmann. Seit Monaten lösen sich Ärzte und Anwälte ab, weil es Ärger gibt. Ohne Ende. Auch Gutachter machen regelmäßige Hausbesuche am Krankenbett und am Schadensort!

Der Gutachter der Gebäudeversicherung hat festgestellt, dass der Holzfußboden „schwimmend“ verlegt ist und somit, wie die Einbauküche, die ja jederzeit in eine andere Wohneinheit verbaut werden konnte, zum Hausrat gehört. Ergo nicht von der Selektiva zu erstatten ist. Leider ist der Gutachter der Banani-Versickerung in beiden Sachen anderer Meinung. Der Fußbodenbelag sei immerhin an einigen Stellen verklebt. Die Küche auf jeden Fall fest mit dem Wohngebäude verbunden. Beides also Bestandteil der Gebäudeversicherung.



LiVe Tipp: Qualität schlägt Alles!



Da beide Versicherungen aus dem Jahre 2002 stammen, gibt es auch Ärger, da die Brandermittler des LKA festgestellt haben, dass wohl der Wäschetrockner die Brandursache war. Die Familie befand sich zwar in der nahegelegenen Laubensiedlung... Grobe Fahrlässigkeit...

Auch die Krankentagegeldversicherung, die Herr Kluge super günstig in drei Minuten bei der WWW-Versicherung abgeschlossen hat, zickt jetzt. Herr Kluge sei nach 11 Monaten Krankheit jetzt sicher berufsunfähig. Bei dieser Frage stimmt die Assozial-Versicherung nicht zu. Man könne, laut Gutachten, von einer baldigen Genesung ausgehen....

In der Fachsprache, dass weiß Herr Kluge jetzt, spricht man von Abgrenzungsproblemen. Und der Fachanwalt für Versicherungswesen, den Herr Kluge selbst bezahlen muss, da seine Verkehrsrechtsschutzdeckung über den ACDA nicht zahlen will, stellt zwar ordentliche Rechnungen – eine richtige Hilfe ist er nicht.

“Schwieriger Fall, juristisch durchaus interessant...”

Herr Kluge hat die klassischen Fehler begangen. Eine saubere Strategie zur Existenzsicherung hatte er nicht. Die Vertreter waren freundlich, keine Frage. Aber ...

Alte Versicherungsbedingungen – er wird schlechter reguliert, als Neukunden!

Abgrenzungsprobleme bei KT und BU, Wohngebäude und Hausrat.

Auch das Wert-Summen-Verhältnis wird thematisiert. Er hatte die Police vom Vorbesitzer übernommen..



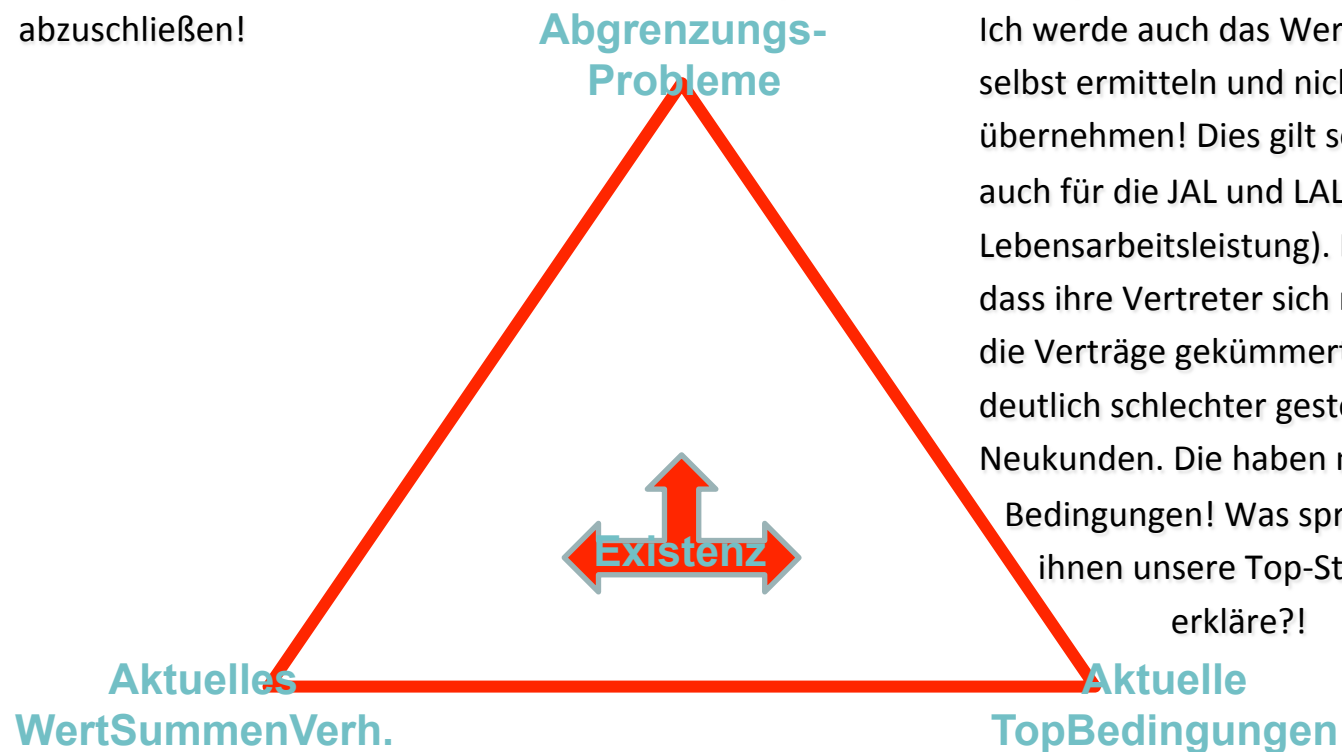
LiVe Tipp: Qualität schlägt Alles!



Herr Kluge – die meisten Kunden sind der Meinung, dass ihr Versicherungskonzept im Schadenfall funktioniert. Leider kommt das böse Erwachen, weil die oftmals unbewusst gewählte Strategie, falsch ist! Es geht bei Versicherungen um nichts weniger als die EXISTENZ!

So ergeben sich z.B. bei der Schadensabwicklung so genannte Abgrenzungsprobleme (erklären Sie den Sachverhalt!)

Aus diesem Grunde empfehle ich alle Versicherungen, soweit das möglich ist, bei mir, bei meiner Gesellschaft abzuschließen!



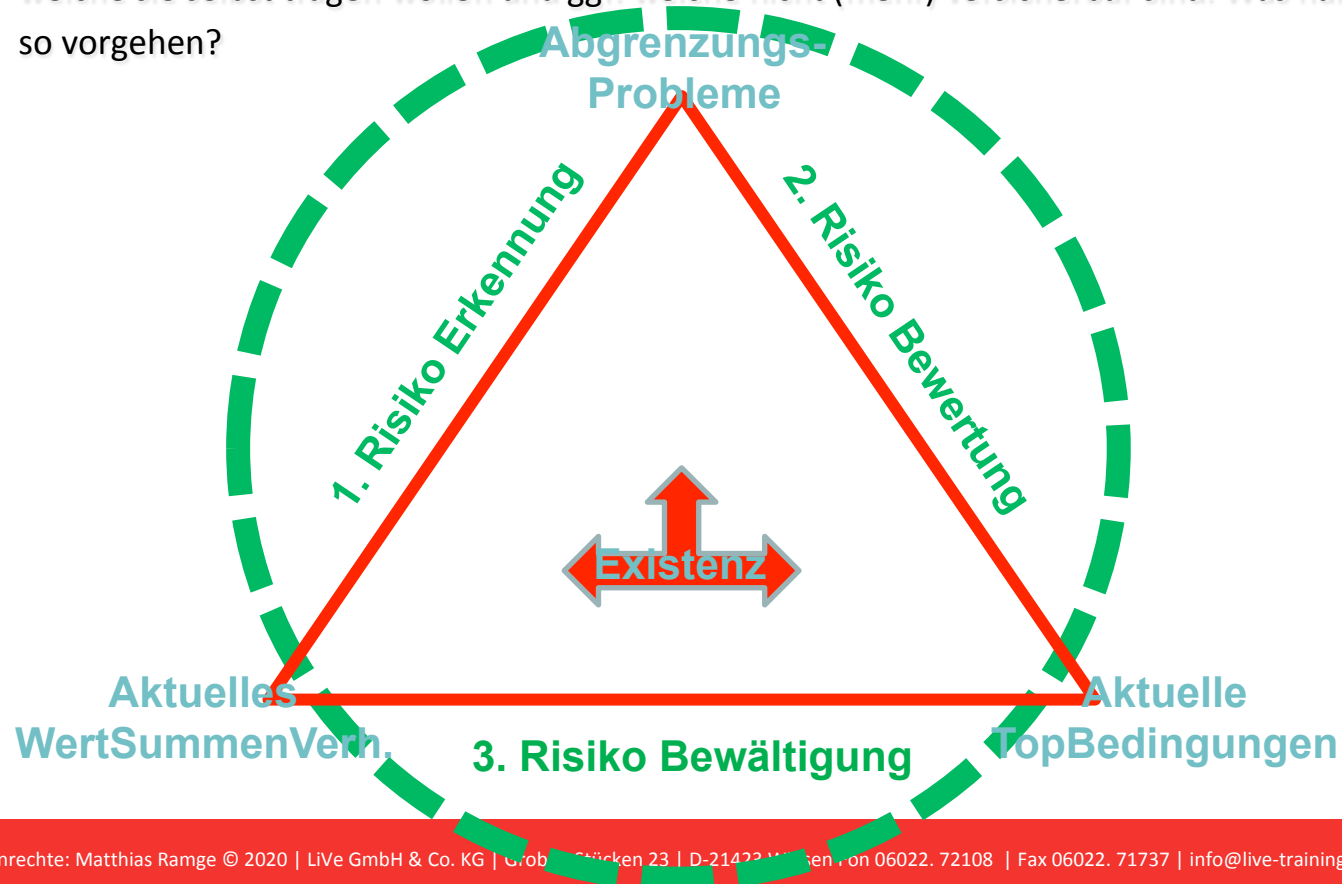
Ich werde auch das Wert-Summen-Verhältnis selbst ermitteln und nicht vom Vorversicherer übernehmen! Dies gilt sowohl für das Haus, als auch für die JAL und LAL (Jahresarbeitsleistung, Lebensarbeitsleistung). Ein weiterer Fakt ist, dass ihre Vertreter sich mehrere Jahre nicht um die Verträge gekümmert haben und sie so deutlich schlechter gestellt haben, als Neukunden. Die haben nämlich die besseren Bedingungen! Was spricht dagegen, dass ich ihnen unsere Top-Strategie in 5 Minuten erkläre?!



LiVe Tipp: Qualität schlägt Alles!



Zunächst werde ich Schritt 1. der Top-Strategie vornehmen. Dabei geht es um die Risikoerkennung. Ich brauche alle Unterlagen zu ihren Werten, also Hab und Gut. Auch die Lohnabrechnung und die Renteninformation sollte mir vorliegen. Diese Unterlagen werden für Schritt 2 der Top-Strategie benötigt. Ich werde eine Risiko-Bewertung vornehmen, ggf. einen Kollegen zitieren. Das Ergebnis wird bei der Risiko-Bewältigung präsentiert. In dieser Phase 3 entschieden sie welche Risiken versichert werden, welche sie selbst tragen wollen und ggf. welche nicht (mehr) versicherbar sind. Was halten sie davon, wenn wir so vorgehen?



LiVePraxisTipp: Auflistung Hilfsmittel



In eigener Sache:

Ab März 2020 bieten wir wöchentlich über das WebTV meines Verlages für Altersversorgung, Personal & Vertrieb GbR Webinare an, um alle LiVe Tipps im Detail zu erklären. Falls Sie Interesse an den Webinaren haben, schicken Sie eine email an info@bav-verlag.de und registrieren Sie sich mit dem Stichwort **LiVePraxisTipp Webinare**.

Ihr Team von der Unternehmensgruppe Ramge

www.bav-verlag.de www.der-neuronen.coach www.der-erfolgmacher.de

