

Gesprächseröffnung

Guten Tag, mein Name ist von der Privatkundenabteilung/Agentur der Xy-Versicherung!

Grund des Anrufs nennen

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

Unbedingt Reaktion abwarten

Ich rufe aus zwei Gründen an! Der erste Grund... und zwar hat uns die Fachabteilung mitgeteilt, dass wir immer wieder Schadenfälle ablehnen müssen oder nur ein Teil der Schadensumme ersetzen können, weil alte Versicherungsbedingungen vorliegen! Um das bei ihren Verträgen – also bei der UV/Gebäude/usw. zu vermeiden, wollte ich mit ihnen die Umstellung besprechen. Ich brauche 20 Min - wann haben sie Zeit?

Zweiten Grund nennen

...der zweite Grund: Und zwar verschickt die Deutsche Rentenversicherung fleißig so genannte Renteninformationen an die Versicherten. In dem Schreiben wird jeder Versicherte aufgefordert die PrüfHinweise abzuarbeiten (um Nachteile zu vermeiden). So sollte zum Beispiel geprüft werden, wie viel Sozialversicherung von der zu erwartenden Rente abgezogen werden muss. Genau diesen PrüfHinweis „Sozialversicherung“ wollte ich kurz mit ihnen durchgeben...

Alternative Möglichkeiten

Im ERSTEN wurde in der Sendung Plusminus auf die so genannte „Rentenillusion“ hingewiesen. Es geht um die viel zu hoch angesetzten Beträge in der Renteninformation. Um Nachteile zu vermeiden wurde in der Sendung empfohlen die Abzüge prüfen zu lassen. Wir haben den empfohlen Check für sie besorgt und brauchen 20 Minuten, um kurz zu erklären welche Abzüge vermeidbar sind. Auch darüber wollten wir kurz mit ihnen sprechen!

...der zweite Grund: Und zwar hat uns die Direktion einen Hinweis gegeben, dass einige Riester Verträge die Förderbedingungen oder Freibeträge nicht erfüllen. Ihr Vertrag gehört dazu und ich bin beauftragt worden den RiesterCheck 2014 mit ihnen durchzuführen. Auch darüber möchte ich mit ihnen sprechen... Legen sie bitte den Vertrag bereit!

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?

ZeitGewinner

Davon gehe ich aus
Das kann ich gut verstehen
Klingt interessant
Das höre ich öfter

GesprächsAbschluß – Informationen sammeln!

Zur guten Vorbereitung möchte sie bitten folgende Unterlagen bereitzulegen:
! Ich benötige die letzte RentenInfo, Gehaltsabrechnung und den EStG-Bescheid dazu! **(Rente, Gehalt, staatl. Förderungen sind immer abhängig voneinander)**
! Sind sie verheiratet? Haben sie Kinder? (wie viele)?
! Was machen sie berufl.? Bei welchem Unternehmen denn/Ort? Für bestimmte Berufsgruppen gibt es bei uns Vorteile, vom Staat Förderungen
→ Gibt es noch etwas aus ihrer Sicht, auf das wir uns vorbereiten sollen?
→ Also, dann sehen wir uns am.....um.....! Ich freu mich auf den Termin!

Noch ein Versuch! Mehr Möglichkeiten

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