

Guten Tag, mein Name ist .. Privatkundenabteilung der

Grund des Anrufes nennen (fragen Sie NIE, ob Sie stören...)

Ich möchte gerne einen Termin mit ihnen vereinbaren.

Reaktion abwarten!

Ich rufe aus 2 Gründen an - Der Erste...

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?

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

...der Gesetzgeber hat für die Arbeitnehmer und Angestellten, die nach 1961 geboren sind - die gesetzliche Berufsunfähigkeitsrente nahezu ersatzlos gestrichen bzw. auf Hartz IV Niveau festgelegt. Wie man diese Nachteile rückgängig machen kann - wollte ich ihnen auch kurz aufzeigen...

Alternativ

...es geht um die SchutzEngelPolice für Familien mit Kinder. Egal ob dem Ernährer oder dem Kind etwas passiert - es ist immer für Einkommen gesorgt! Übrigens auch und gerade für Kinder in der Ausbildung

...sie haben bei uns eine Unfallversicherung. Wir haben eine Deckungserweiterung – da wird eine Rente gezahlt nicht nur, wenn ein Unfall vorliegt. Ich brauche 20 Minuten, um mit ihnen die Ergänzung zu ihrem bestehenden Vertrag zu besprechen.

...sie haben bei uns eine Krankentagegeldversicherung. Die zahlt im Falle einer Krankheit bis ggf. 78 Wochen. Wir haben eine Deckungserweiterung, die bis zum Ende des Erwerbslebens zahlt, wenn die Krankheit eskaliert. Ich brauche 20 Minuten, wann haben sie Zeit für mich?

...es geht um den Ergänzungsvertrag zur Berufsgenossenschaft! Die meisten Arbeitnehmer vergessen diesen Existenzschutz. Ich wollte kurz den BG-Check mit ihnen besprechen, wenn wir uns treffen...

JokerFragen sind ihre Reaktionen auf die Gesprächsbeiträge des Kunden

- ☐ 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 zusammenkommen?
- ☐ 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 und lege gleich einen Terminvorschlag dazu. Wann hätten sie den Zeit für mich?

ZeitGewinner

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

Antworten wenn der Kunde fragt was sich verändert bei Sach/HUK

Unsere neuen Bedingungen in der Unfallversicherung beinhalten z.B. die Alkoholklausel.d.h. früher konnte der Versicherer ablehnen, wenn nach dem Unfall ein Blutalkoholgehalt festgestellt wurde. In unseren neuen Bedingungen zahlen wir Verkehrsunfällen unter 1,2‰! Versichert ist z.B. auch der Zeckenbiss mit Borreliose oder Hirnhautentzündung, Verletzungen bei Stürzen durch Herzinfarkt oder Schlaganfall sind auch versichert. Wir leisten sogar bei Verletzungen durch „Eigenbewegung“!

Wir haben bei den neuen RechtsSchutzBedingungen eine deutlich höhere Versicherungssumme von 500.000,- (1Mio) pro Versicherungsfall. Versichert sind jetzt auch Vorwürfe, Verdachtsmomente, die in den Bereich des StGB fallen. Der PatientenRechtsSchutz ist neuerdings auch beinhaltet. Eine Beratung zu dem Thema Patientenverfügung/Versorgungsvollmacht z.B. bei Pflegefällen ist incl. Ihr bestehender Rechtsschutz wird also deutlich

Die Versicherungssumme unserer neuen Haftpflicht beträgt 5Mio/10Mio/20Mio für Personen-, Sach- und VermögensSchäden! Das Wichtigste ist allerdings unsere neue Forderungsausfalldeckung. Wir zahlen nicht nur, wenn sie in Anspruch genommen werden von einer anderen Person. Wenn sie zum Beispiel von einer anderen Person geschädigt werden und diese kann nicht zahlen, dann übernehmen WIR den Schaden und zahlen an SIE!!!

Im Laufe der Zeit schafft man sich neue Sachen und Wertgegenstände (Hausrat) an. Wir überprüfen grundsätzlich die Summe, um die Eigenbeteiligung im Leistungsfall auszuschließen. Also wenn zum Beispiel nur 80.000,- anstatt 100.000,- tatsächlicher Wert versichert sind, so erstattet die Versicherung auch nur 80% des Schadens.

In den neuen WohngebäudeBedingungen sind zum Beispiel auch ÜberspannungsSchäden bei Elektrogeräten versichert! Das WICHTIGSTE ist allerdings, dass wir auch bei grober Fahrlässigkeit leisten: Also wenn eine Kerze nach Verlassen der Wohnung zum Brand führt oder ein Fenster aufgelassen wurde!

Nach einem Brand oder Wasserschäden sind die Aufräumkosten oftmals immens! Es entsteht Schutt, der als Sondermüll entsorgt werden muss oder Löschwasser, welches die Umwelt vergiftet. Es entstehen immense Kosten! Die alten Bedingungen ersetzen lediglich 2 bis 5% von der Gesamtversicherungssumme: Also bei einem Gebäudewert von 200.000,- € wurden nur 10.000,- € übernommen! Unsere neuen Bedingungen leisten wesentlich höhere Beträge 10% und mehr....

GesprächsAbschluss – fordern Sie bitte Unterlagen, um die Qualität des Termins zu verbessern

Zur guten Vorbereitung habe ich abschließend noch Fragen

>
>
>

Ich brauche diese Angaben damit ich mich gut vorbereiten kann!

➔ 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!

➔ **Schade, dass sie den Termin nicht wollen. Aber mir gehen jetzt auch die Argumente aus ☺! Ich wünschen ihnen nur das Beste!**