

Bestellschein „Fondspolice verständlich verkaufen“

Unternehmen: -----

Name und Vorname: -----

Straße und Nr.: -----

PLZ und Ort: -----

Telefon und Mail: -----

Ralf Meyer
Der Bankverkaufstrainer
Armin-Nass-Str. 42
96465 Neustadt

FAX: 09568-897793
E-Mail: ralf.meyer@derbankverkaufstrainer.de

Bestellung

_____ Exemplar(e) Buch „Fondspolice verständlich verkaufen“ zum Preis von je 32,95 €

zuzüglich Versandkostenpauschale von 2,70 €

weitere Bücher

_____ Exemplar(e) Hörbuch „Vorsorgekonzepte verständlich verkaufen“ zum Preis von je 32,95 €

_____ Exemplar(e) Buch „Vorsorgekonzepte verständlich verkaufen“ zum Preis von je 32,95 €

_____ Exemplar(e) Hörbuch „Anlagegespräche transparent, nachvollziehbar und verständlich führen“ zum Preis von je 14,95 €

_____ Set(s) aus Buch und Hörbuch „Vorsorgekonzepte verständlich verkaufen“ und Hörbuch „Anlagegespräche transparent, nachvollziehbar und verständlich führen“ zum Preis von zusammen 80,85 € je Set

_____ Exemplar(e) Hörbuch „Alternative Investments verständlich verkaufen“ zum Preis von je 32,95 €

_____ Exemplar(e) Buch „Alternative Investments verständlich verkaufen“ zum Preis von je 32,95 €

zuzüglich Versandkostenpauschale von 2,70 €

Mit freundlichen Grüßen

Bestellschein „Fondspolice verständlich verkaufen“

Das Niedrigzinsumfeld erfordert ein Umdenken in den Köpfen der Kunden, aber auch vieler Berater.



Nicht ohne Grund gewinnen Fondspolice seit Jahren an Bedeutung im Versicherungsvertrieb. Wie sonst sollte auch der Vorsorgebedarf gedeckt werden, wenn die bisherigen Lieblinge der Branche, die garantierten Altersvorsorgeprodukte, keine zufriedenstellenden Renditen mehr erwirtschaften?

In diesem Buch werden sowohl Fachkenntnisse vermittelt, als auch die Vorgehensweise einer bedarfsgerechten, nachvollziehbaren und verständlichen Beratung aufgezeigt. In

vielen praxiserprobten Ideen und Anregungen erfährt der Leser nicht nur „was“ gemacht werden soll oder „warum“, sondern auch ganz konkret „wie“. Dabei stehen Beratungshilfen und Beispielrechnungen zur Verfügung, die 1:1 im Kundengespräch verwendet werden können.

Durch die Umsetzung dieser Tipps wird der Berater das Interesse des Kunden schneller wecken, effektiver beraten und präsentieren und die Zahl seiner Abschlüsse erhöhen. So steigen die Zufriedenheit und die Empfehlungsbereitschaft der Kunden.

Auszüge aus dem Inhalt:

- Erkenntnisse aus den Marktentwicklungen für den Verkauf von Fondspolice nutzen
- Glaubenssätze zu Fondspolice
- Überblick Wertpapiermarkt
- Die risikominimierenden Faktoren
- Fonds oder Fondspolice
- Neugier beim Kunden für eine Altersvorsorge wecken
- Die Versorgungssituation des Kunden schnell und effektiv analysieren
- Fondspolice wirkungsvoll präsentieren
- Den Kunden zum Abschluss führen
- Nachbetreuung von Fondspolice

Ein praxisorientiertes Handbuch für Berater und Beraterinnen, die neu in das Thema einsteigen oder ihre bestehenden Kenntnisse vertiefen und erfolgreich im Kundengespräch im Maklerbüro, der Versicherungsagentur oder in der Bankfiliale einsetzen wollen. Das Buch lohnt aber auch für alle, die beabsichtigen, demnächst eine Vorsorgeversicherung abzuschließen.

Die Autoren:

Ralf Meyer, studierter Bankbetriebswirt (BA) und Versicherungsfachmann (BWV) ist seit 2003 selbständig als Berater im Bereich Anlage- und Vorsorgeberatung und als „Der Bankverkaufstrainer“ tätig. Er arbeitet mit dem von ihm selbst entwickelten Selling-Guide-Konzept. Seit Anfang 2020 ist er zusätzlich als Geschäftsführer des Instituts für FAIRE BERATUNG Finanzdienstleistung GmbH tätig.

Robert Müller hat nach seiner Lehre als Bankkaufmann das Studium der Betriebswirtschaftslehre erfolgreich absolviert. Nach vielen Jahren der Beratungs- und Führungserfahrung im Bankgewerbe wechselte er als Spezialist für Altersvorsorge und Ruhestandsplanung zu einem großen Versicherer, wo er heute in einer leitenden Position im Vertrieb tätig ist.

Prof. Michael Hauer ist seit 2000 Lehrbeauftragter und seit 2012 Professor für Finanzmärkte und Financial Planning an der Hochschule Amberg-Weiden, sowie Fachautor und -referent im Themengebiet Altersvorsorge. Im Jahr 2001 hat er zusammen mit Prof. Dr. Thomas Dommermuth das Institut für Vorsorge und Finanzplanung mit Sitz in Altenstadt/WN gegründet.