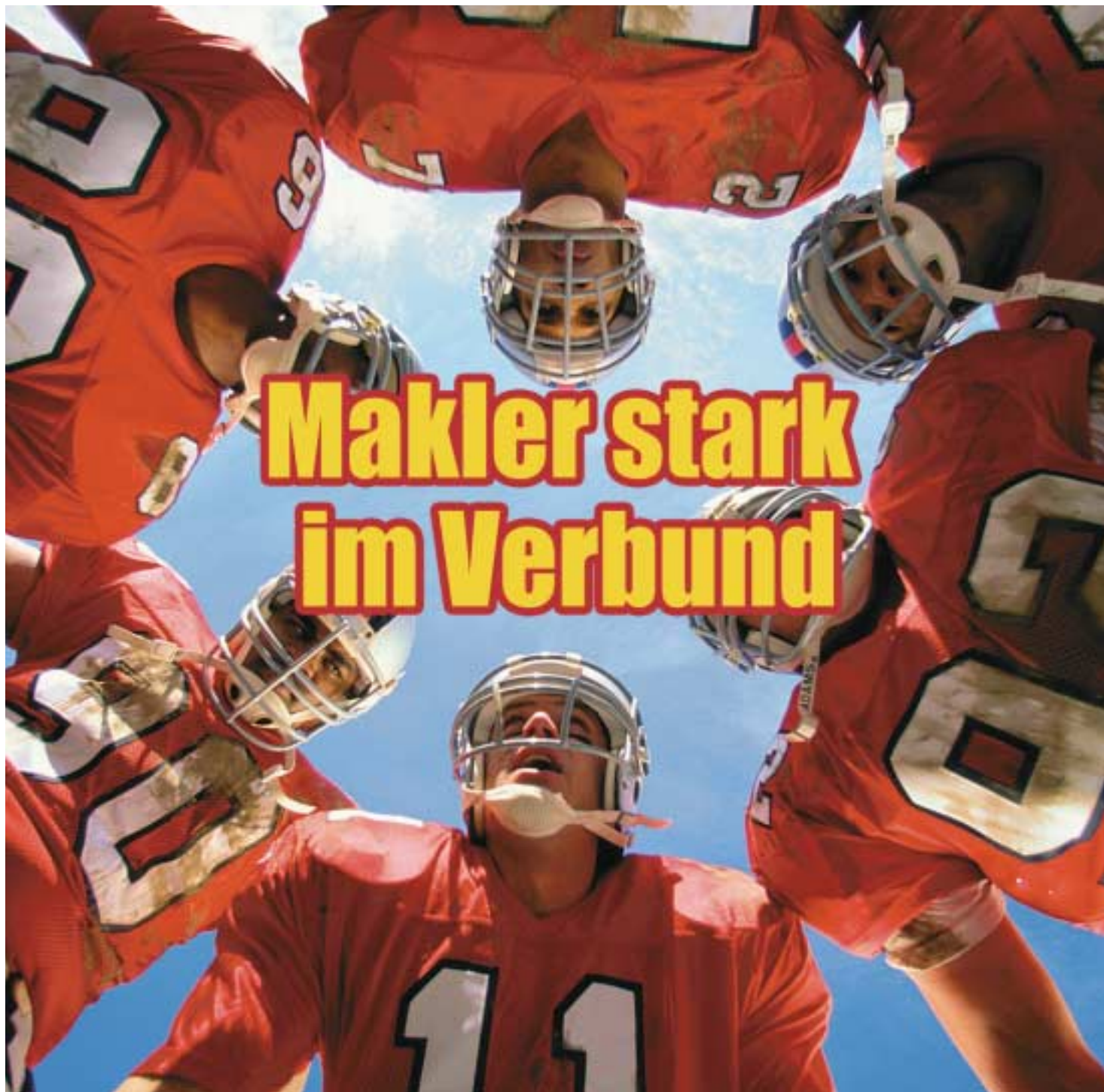


versicherungs magazin

Die Zeitschrift für Finanzdienstleistungen und Vertrieb



**Makler stark
im Verbund**

Lebensversicherer:
Image verbessern

Garantiefonds:
Mehr Sicherheit

Fernstudium:
Selbständig lernen

Fondsgebundene Versicherung

Rechenprofis verwandeln Skeptiker in Anhänger

Berater, die Fonds oder fondsgebundene Versicherungen verkaufen, sind in schlechten Börsenzeiten oft überfordert, wenn Kunden nach dem richtigen Einstiegszeitpunkt fragen. Clevere Vermittler überzeugen Kunden, dass – egal zu welcher Börsenzeit – heute der richtige Zeitpunkt zum Abschluss ist.

In Zeiten sinkender Börsenkurse fällt es hin und wieder selbst Profis schwer, interessierten Geldanlegern Aktienfonds oder die fondsgebundene Lebensversicherung, unterlegt mit Aktienfonds, als gewinnbringende Geldanlage zu verkaufen. Vermittler, die im Sommer 2000 Fondssparpläne oder Fondspolizen verkauft haben, berichten, wie aufgeregte Kunden nachfragen, ob das mit der Geldanlage in solche Fondssparpläne oder Fondspolizen wirklich eine gute Entscheidung war. Und selbst dann, wenn Finanzdienstleister bis heute nicht oder nur wenig mit Klagen seitens der Kunden konfrontiert war, ist es gut, mit entsprechenden Argumenten für den Fall des Falles gewappnet zu sein.

Tatsache ist: Kein Finanzdienstleister sollte sich jemals um die Sparpläne seiner Kunden sorgen, wenn die Kurse in der ersten Zeit auf Talfahrt gehen. Wenn Sie künftig bei einem Kunden sitzen, der sich angesichts möglicher unsicherer Börsenzeiten oder sogar wegen aktueller, stark schwankender Börsenkurse trotz all Ihrer Überzeugungskunst nicht so recht für den Abschluss einer fondsgebundenen Versicherung entscheiden kann, so spielen Sie mit ihm ein Spiel. In

diesem Spiel geht es wieder darum, die Kundenargumente auf lockere Art in einem spannenden Dialog in erfolgreiche Abschlussargumente zu verwandeln.

Die alles entscheidende Botschaft lautet: Fragen Sie und führen Sie damit Ihren Kunden. Das ist im Übrigen keineswegs eine unseriöse Masche. Finanzdienstleister, die durch gezielte Fragen Kunden zu einem Abschluss führen, handeln sicherlich in eigenem Interesse, jedoch in jedem Fall auch im Interesse der Kunden.



Bernd W. Klöckner,
Autor und Geldtrainer
für Finanzdienstleister
und Verbraucher, Inter-
net: www.YOMO.de

Zurück zum Geldspiel. Sie brauchen dazu nur ein Blatt Papier, einen Stift, einen einfachen finanzmathematischen Taschenrechner und das entsprechende Training, die Unsicherheit des Kunden zu brechen und ihn von Ihrer zu überzeugen. Stellen Sie Ihrem Kunden nun drei Fragen. Nach jeder Frage schweigen Sie, bis er antwortet. Das ist wichtig: Schweigen Sie, bis Ihr Kunde die Frage selbst beantwortet hat. Er wird die folgende Berechnung nur akzeptieren und sich überzeugen lassen, wenn es seine kalkulierten Zahlen sind. Im Übrigen erhöht es Ihre Glaubwürdigkeit ungemein, wenn Sie nicht mit vorgefertigten Zahlen arbeiten.

Mit Spaß zum Ziel

Jeden Monat veröffentlicht das Versicherungsmagazin (VM) in Zusammenarbeit mit Bernd W. Klöckner, dem Mitbegründer und Leiter des Finanz-Instituts Klöckner KG, Lahnstein, einzigartiges Know-how für erfolgreiche Finanzdienstleister. Wer sich im praxisorientierten Rechnen als Finanzdienstleister fit machen will, hat die Möglichkeit, ein Basis- und ein Intensivtraining mit Bernd W. Klöckner zu buchen. Die Kosten für das Ein-Tagesseminar betragen pauschal zwischen 4.000 bis 10.000 Mark plus Mehrwertsteuer.

Versicherungen und Fondsgesellschaften haben die Möglichkeit, zu Spezialpreisen Gruppenseminare zu buchen. Anmeldungen unter 0 26 21/ 94 21-11. Interessierte Vertriebsvorstände und sonstige Entscheider haben die Möglichkeit, ein neunminütiges Demovideo über das Rechentraining anzufordern.

Das Buch zum Seminar „Das einzigartige Bernd W. Klöckner-Rechentraining – Mehr Spaß und neues Selbstbewusstsein für Finanzdienstleister & Verbraucher“ wird Ende 2001 exklusiv im Gabler-Verlag erscheinen und wird 55 Euro kosten. Abonnenten des Versicherungsmagazins oder einer anderen im Gabler-Verlag erscheinenden Zeitschrift erhalten dieses Buch bei Bestellungen bis zum 31. November 2001 zum Vorzugspreis von 35 Euro.

1. Frage: Sie schließen heute eine Fondspolice über 28 Jahre Laufzeit ab. Entgegen meiner Aussagen rutschen die Kurse an den Börsen weiter in den Keller. Im ersten Jahr verliert der Fonds, in den Sie über Ihre Fondspolice investieren, erheblich. Was wäre ein Verlust in Prozent, der Sie treffen würde?

PAUSE – Angaben des Kunden abwarten – in unserem Beispiel: Kunde nennt minus 30 Prozent.

2. Frage: Im zweiten Jahr rutschen die Kurse an den Börsen weiter in den Kel-