



Versicherungsmakler

RVM, Postfach 1264, 72795 Eningen u.A.

KLÖCKNER INSTITUT
Postfach 0131
56338 Braubach

Es schreibt Ihnen Giovanni Nuvoli
Fon 07121 923-187 Fax 07121 923-247
nuvoli@rvm.de

12. Mai 2009

Lieber Bernd,

wie Du ja weißt, bin ich nach über 27 Jahren bei der Allianz Leben in Stuttgart zu einem der großen inhabergeführten Maklerhäuser in Deutschland gewechselt und verantworte dort nunmehr den Bereich Vorsorge und Finanzen. Dieser Schritt ist jetzt auch schon wieder rund 1,5 Jahre her.

Nach fast 3 Jahrzehnten in der Vorsorgebranche müsste man doch schon fast alles gelernt haben. Ob dies als Prokurist beim Marktführer war, oder jetzt etwas weiter an der „vertrieblichen Front“. In der Tat kann ich die besuchten Fortbildungsveranstaltungen, ob fachlicher oder rhetorischer Natur, gar nicht aufzählen. In diesen vielen Jahren hat mich auch das Thema Aus- und Fortbildung auch stetig in Form eines Gestalters begleitet. Ob dies neue Konzeptionen zu den Fachseminaren für den Allianz-Außendienst waren, oder die Gründungen der Deutschen Maklerakademie und der Allianz Maklerakademie.

Warum schreibe ich Dir das alles? Ganz einfach, damit Du meinen Dank und mein Lob für die vergangenen Trainingstage auch wirklich richtig einordnen kannst.

Noch nie wurde mir so prägnant und schnell für den Alltag umzusetzende, rechnerische und sprachliche Kompetenz in so einer Kombination vermittelt. Der BWK-Rechner versetzt einen in die Lage, komplexe finanzmathematische Berechnungen anzustellen, ohne dass man an einen statischen Eingabedialog gebunden ist, wie ich es aus vergleichbaren Analyse-Softwareprodukten kenne. Das heißt, ich kann mich auf das Gespräch und den Kunden konzentrieren und jedweden Gesprächsablauf bedienen. Die Hinweise im Training zur Gesprächsführung helfen ungemein diese sich ergebende Möglichkeit dann auch zu nutzen. Ich habe das Gefühl nicht nur einen Schritt nach vorne gemacht zu haben, sondern gleich zehn.

Dein Konzept ist auch deshalb so wertvoll, da es genau an dem Punkt ansetzt, an dem wir Kunden tagtäglich abholen müssen. Nämlich den Fragen „Muss ich etwas für meine Altersversorgung tun? Reicht mein bisheriges aus? Wie steht Ihr Angebot zu dem Angebot von ...?“ Meinen Vorschlag, den ich dann dem Kunden im Anschluss unterbreite, gewinnt ungemein an Kompetenz! Und dadurch natürlich an Abschlusswahrscheinlichkeit.

Einen kleinen Nachteil hat das Ganze aber doch: Man muss am Ball bleiben und üben, üben, üben..., denn keine Lösung ohne Preis.

RVM Versicherungsmakler GmbH & Co. KG, Arbachtalstraße 22, 72800 Eningen u.A., Fon 07121 923-0, Fax 07121 923-200
www.rvm.de, Amtsgericht Stuttgart HRA 352079, Persönlich haftende Gesellschafterin RVM Verwaltungs GmbH
Amtsgericht Stuttgart HRB 353372, Geschäftsführer Rainer Schiefelbein, Erich Burth und Michael Friebe

Dank Klöckner.doc

Mitglied im Verband
Deutscher Versicherungs-Makler
e.V.



unisonBrokers



Member of
UNISONBrokers
Network

Seite 2 zum Schreiben vom 12.05.09

Du kennst mich als kritischen und fordernden Menschen. Deshalb möchte ich Dir nicht nur danken und nicht nur loben, sondern Dir auch ein Bitte mit auf den Weg geben. Bringe doch den Inhalt dieses Briefes in die diversen Gespräche mit Versicherern und Anlagegesellschaften ein. Wenn diese uns Vermittler unterstützen und subventionierte Fortbildungsangebote mit Dir anbieten, bringt uns dies alle weiter: Kunde, Gesellschaft und uns!

Herzliche Grüße
Gio

A handwritten signature in black ink, consisting of a large, stylized 'G' followed by 'io'.