

Inhalt

Vorwort von Martin Stenger.	5
Hinweis an den Leser.	7
1. Einleitung.	11
1.1 Fondspolice	15
1.2 Altersvorsorgeberatung	16
1.4 Gastbeitrag „Digital ist nicht emotional“ von Bernd Helck	19
1.5 Garantiekosten	21
1.6 Verständlich verkaufen	32
2. Der Markt im Umbruch	35
3. Erkenntnisse aus den Marktentwicklungen für den Verkauf von Fondspolice nutzen	42
3.1 Wertentwicklung der Vergangenheit	45
3.2 Krisen und Fehlentwicklungen	48
3.3 Erkenntnisse und Bewältigungsstrategien	55
4. Glaubenssätze zu Fondspolice	59
4.1 Glaubenssatz 1: Fondspolice sind teuer.	60
4.2 Glaubenssatz 2: Fondspolice sind unsicher.	64
4.3 Glaubenssatz 3: Fondspolice sind betreuungsintensiv	67
5. Überblick Wertpapiermarkt	69
5.1 Rentenmarkt.	69
5.2 Aktienmärkte.	76
5.3 Investmentfonds	84
5.4 Exchange Traded Funds (ETF)	89
5.5 Kosten von Investmentfonds	92
6. Die risikominimierenden Faktoren.	94
6.1 Die Laufzeit	95
6.2 Die breite Streuung	101
6.3 Die regelmäßige Einzahlung.	102
7. Fonds oder Fondspolice	108
7.1 Vorteile einer Fondspolice gegenüber einem Fondssparplan	108
7.2 Tarifvergleich von Fondspolice	119
7.3 Fondspolice als Basisrente	123
8. Neugier beim Kunden für eine Altersvorsorgeberatung wecken	130
8.1 Neugier wecken im Rahmen einer Vorsorgeberatung	130
8.2 Neugier wecken im Rahmen einer Anlageberatung	137
8.3 Wie mache ich aus Einwänden einen Termin?	140

9. Die Versorgungssituation des Kunden schnell und effektiv analysieren	145
9.1 Einstieg in das Analysegespräch	147
9.2 Persönliche Situation	150
9.3 Vorsorgeziele des Kunden	153
9.4 Anlegertypbestimmung	159
9.5 Konkrete Vereinbarungen treffen	163
9.6 Aktuelle finanzielle Situation des Kunden	164
9.7 Erfahrungen und Kenntnisse	172
9.8 Überleitung zum Präsentationstermin	174
10 Fondspolice im Rahmen einer Altersvorsorgeberatung wirkungsvoll präsentieren.	175
10.1 Die Versorgungslücke aufzeigen	176
10.2 Sales-Stories als Grundlage der Angebotspräsentation einer Fondspolice	180
10.3 Vorteile einer Fondspolice mit Aktienfonds wirkungsvoll präsentieren	185
10.4 Umgang mit Einwänden	190
11. Den Kunden zum Abschluss führen.	194
12. Nachbetreuung von Fondspolice	200
13. Fazit	202
14. Erfahrungsbericht der Concordia Versicherung	203
15. Abbildungsverzeichnis	205
16. Literaturverzeichnis	207
17. Ralf Meyer: Mit System zum Verkaufserfolg – GARANTIERTE!	208
18. Robert Müller: Perspektiven der persönlichen Altersvorsorge	212
19. Michael Hauer: Interview zur Bedeutung der Altersvorsorge	214