

Inhalt

| | |
|--|-----------|
| Vorwort: Warum dieses Buch? | 11 |
| 1 Einführung | 15 |
| 2 Berater oder Verkäufer? | 17 |
| 3 Spezialist oder Generalist? | 21 |
| 3.1 Der Generalist | 21 |
| 3.2 Der Spezialist | 23 |
| 4 Versicherungsvertreter, Mehrfachagenten, Struktur- vertriebe, makelnde Finanzdienstleister, echte Makler – Abgrenzung der verschiedenen Vermittlertypen | 25 |
| 4.1 Der Versicherungsvermittler | 25 |
| 4.2 Abgrenzung Versicherungsvertreter/ Handelsvertreter / Versicherungsmakler | 36 |
| 4.3 Honorarberater | 40 |
| 4.4 Versicherungsberater | 46 |
| 4.5 Empfehlung | 46 |
| 5 Zulassungsvoraussetzungen | 49 |
| 5.1 Sachkundenachweis | 50 |
| 5.2 Vermittlung von Grundstücken und Darlehens- verträgen | 55 |
| 5.3 Vermittlung von Versicherungen | 56 |
| 5.4 Versicherungsberater | 57 |
| 5.5 Vermittlung von Finanzanlageprodukten | 58 |
| 6 Anbindungen und Vertragsgestaltungen | 61 |
| 6.1 Handelsvertreterverträge | 61 |
| 6.2 Maklerverträge | 64 |
| 6.3 Die AVAD | 66 |
| 6.4 Direktanbindungen und Maklerplattformen | 68 |
| 7 Die Selbständigkeit – Segen und Fluch | 71 |

| | |
|--|------------|
| 8 Vom Entschluss zum Start – Hürden und Fallstricke im Behördendschungel | 77 |
| 8.1 Selbständiger, Scheinselbständiger oder arbeitnehmerähnlicher Selbständiger? | 77 |
| 8.2 Rentenversicherungspflicht | 80 |
| 8.3 Arbeitslosenversicherung | 90 |
| 8.4 Gewerbeanmeldung | 95 |
| 8.5 IHK | 95 |
| 8.6 Berufsgenossenschaft | 97 |
| 8.7 Vermögensschadenhaftpflichtversicherung | 98 |
| 9 Ihr Geschäftsplan | 101 |
| 9.1 Ihre Einnahmenplanung | 101 |
| 9.2 Ihre Ausgabenplanung | 105 |
| 10 Ihre private Finanzplanung | 107 |
| 10.1 Die eigene Altersvorsorge | 107 |
| 10.2 Die eigene Krankenversicherung | 107 |
| 10.3 Das Finanzamt | 108 |
| 10.4 Der Steuerberater | 115 |
| 10.5 Der Rechtsanwalt | 119 |
| 10.6 Das eigene Haushaltsbudget | 120 |
| 11 Das Büro | 123 |
| 11.1 Der Standort | 123 |
| 11.2 Das Objekt | 124 |
| 11.3 Die Ausstattung | 125 |
| 11.4 Feng Shui | 140 |
| 12 Professionalität | 143 |
| 13 Kleidung | 147 |
| 14 Marketing | 151 |
| 14.1 Einheitliches Design | 151 |
| 14.2 Die eigene Homepage | 151 |
| 14.3 Video-Marketing | 153 |
| 14.4 Landing Pages | 155 |

| | | |
|-----------|---|------------|
| 14.5 | Printwerbung | 156 |
| 14.6 | Visitenkarten | 156 |
| 14.7 | Kundenseminare | 157 |
| 14.8 | Sponsoring | 163 |
| 15 | Selbstorganisation | 167 |
| 15.1 | Arbeiten mit Outlook | 167 |
| 15.2 | PowerPoint-Präsentationen | 171 |
| 15.3 | Aktenverwaltung | 172 |
| 15.4 | Telefonieren | 173 |
| 15.5 | Provisionscontrolling | 177 |
| 15.6 | Urlaubsplanung | 178 |
| 16 | Schreiben | 181 |
| 17 | Akquise | 183 |
| 17.1 | Der 20-Sekunden-(Selbst-)Verkauf (»Elevator-Pitch«) | 183 |
| 17.2 | Kaltakquise | 184 |
| 17.3 | Vernetzung | 187 |
| 17.4 | Adresskäufe (»Leads«) | 191 |
| 17.5 | Empfehlungen | 209 |
| 18 | Gesetzliche Grundlagen der Beratung | 211 |
| 18.1 | Beratungsgrundlage | 211 |
| 18.2 | Beratungs- und Dokumentationspflichten | 212 |
| 18.3 | Zeitpunkt | 213 |
| 18.4 | Schadensersatzpflicht | 213 |
| 18.5 | Versicherungsberater | 214 |
| 19 | Das Beratungsgespräch | 215 |
| 19.1 | Beziehungen aufbauen – die ersten Kontakte zu Ihren Kunden | 215 |
| 19.2 | Im Büro oder beim Kunden? | 216 |
| 19.3 | Mit PC oder auf Papier? | 222 |
| 19.4 | Die Begrüßung – der erste Eindruck | 223 |
| 19.5 | Die Platzwahl | 228 |
| 19.6 | Getränke | 229 |

| | |
|---|------------|
| 19.7 Die ersten 15 Minuten des Beratungsgesprächs | 230 |
| 19.8 Das weitere Beratungsgespräch – von den Wünschen und Zielen über die Datenerhebung zum Konzept | 253 |
| 19.9 Der Aufgabenkatalog (»Bestellzettel«) | 268 |
| 19.10 Das Konzept & seine Umsetzung | 269 |
| 19.11 Der Abschluss | 273 |
| 19.12 Das Feedback | 274 |
| 19.13 Empfehlungen | 275 |
| 19.14 Der Folgetermin | 277 |
| 19.15 Die Verabschiedung | 278 |
| 19.16 Die Nachbereitung | 279 |
| 20 Online-Beratung | 281 |
| 21 Die Perfektionierung der Beratung | 285 |
| 21.1 Wer fragt, der führt | 285 |
| 21.2 Berater oder Moderater? | 286 |
| 21.3 Selbstbewusstsein, Angst und Körpersprache | 289 |
| 21.4 Erst die Tatsachen, dann die Fragen | 292 |
| 21.5 Anker setzen | 294 |
| 21.6 Einwandbehandlung | 297 |
| 21.7 Reden ist Silber, Schweigen ist Gold – das KISS-Prinzip | 302 |
| 21.8 Konzeption schlägt Kondition | 304 |
| 21.9 Brutto oder netto? | 307 |
| 21.10 Den Sack zumachen | 311 |
| 21.11 Wenn zwei das Gleiche tun ... | 313 |
| 22 Verkaufstechniken | 317 |
| 22.1 Ein genialer Verkäufer | 317 |
| 22.2 AAA(A) – Anders sein als (alle) andere(n) | 321 |
| 22.3 Erlebnisberatung | 322 |
| 22.4 Geschichten erzählen (»Storytelling«) | 323 |
| 22.5 Neurolinguistisches Programmieren (NLP) | 324 |
| 22.6 Das Struktogramm (Biostrukturanalyse) | 327 |
| 22.7 Haptische Verkaufshilfen | 331 |

| | |
|---|------------|
| 22.8 Die drei wichtigsten Faktoren des erfolgreichen Verkaufs | 333 |
| 22.9 Praktische Empfehlungen | 334 |
| 23 Das Pareto-Prinzip | 335 |
| 24 Service | 337 |
| 25 Empfehlungen generieren | 345 |
| 25.1 Echte Empfehlungen | 345 |
| 25.2 Sogenannte Empfehlungen | 346 |
| 25.3 Bewertungsportale | 349 |
| 25.4 Soziale Medien | 350 |
| 26 Fallstricke in der Beratung | 351 |
| 26.1 Wenn die Chemie nicht stimmt | 351 |
| 26.2 Verschicken von Angeboten | 351 |
| 26.3 Kaufreue und Sorgfalt bei der Antragsbearbeitung | 353 |
| 27 Haftung | 357 |
| 27.1 Erstinformation | 357 |
| 27.2 Fehlerhafte Beratung | 361 |
| 28 Der Weg zum Erfolg | 365 |
| 28.1 Ziele | 365 |
| 28.2 Motivation | 367 |
| 28.3 Glaubenssätze | 369 |
| 28.4 Übung macht den Meister | 371 |
| 28.5 Misserfolge | 374 |
| 28.6 Selbstbewusstsein, Selbstwertgefühl und Selbstvertrauen | 380 |
| 28.7 Fokus | 382 |
| 28.8 Erfolg | 384 |
| 29 Fortbildung und persönliche Weiterentwicklung | 387 |
| 29.1 Zweck und Nutzen von Seminaren | 387 |
| 29.2 Weiterbildungsinitiative »gut beraten« | 389 |
| 29.3 Mentoren | 391 |
| 29.4 Persönliche Weiterentwicklung | 393 |

| | |
|--|------------|
| 30 Unternehmenswechsel | 395 |
| 31 Mitarbeiter | 399 |
| 31.1 Mitarbeitergewinnung | 399 |
| 31.2 Mitarbeiterführung | 401 |
| 32 Zusammenfassung: Die sieben Schlüssel zum langfristigen Erfolg | 405 |
| 32.1 Vision | 405 |
| 32.2 Souveränität | 408 |
| 32.3 Selbstdisziplin | 411 |
| 32.4 Hartnäckigkeit/Beharrlichkeit | 411 |
| 32.5 Empathie | 412 |
| 32.6 Freundlichkeit | 413 |
| 32.7 Service | 413 |
| 33 Ausblick | 415 |
| 33.1 Insurance Distribution Directive (IDD) | 415 |
| 33.2 Honorarberatung | 417 |
| 33.3 FinTechs | 417 |
| Epilog | 421 |
| Danksagung | 423 |
| Kritik & Anregungen | 425 |
| Anhang – Beratungsleitfaden | 427 |
| Abkürzungsverzeichnis | 435 |
| Literaturverzeichnis | 437 |
| Anmerkungen | 439 |
| Stichwortverzeichnis | 441 |