

WO LIEGT ÜBERHAUPT DAS PROBLEM?

Aufgrund der zahlreichen Änderungen der vergangenen Jahre und dem Wegfall des Steuerprivilegs in der Vorsorge lassen, sich viele Kunden nur noch schwer überzeugen etwas für die Rente zu tun. Neue Produkt-Modelle wie Riester und Rürup komplizieren für Kunden und Berater die Auswahl und verzögern die Entscheidungen.

Wenn dann noch die bekannten Aussagen („Ausreden“) wie z.B. „... muss ich mir noch überlegen“ etc. kommen, wird es schwer Umsatz zu realisieren. So wird der wirkliche Bedarf einer Vorsorge nicht erkannt, das Rentenproblem nicht gelöst und unnötige Diskussionen geführt - Umsatz gibt es dann wenig oder gar nicht.

Zusätzlich sorgen gesetzliche Vorgaben wie die EU-Vermittlerrichtlinie, die Dokumentations- und Aufklärungspflicht etc. für mehr Bürokratie und erhöhen den Aufwand einer Beratung.

Das Ergebnis dieser Entwicklung ist sehr geringes oder sogar ganz ausbleibendes Neugeschäft in einem der größten Wachstumsmärkte unserer Zeit!

Hier gilt es eine zielgerichtete und fachlich Hochqualifizierte Aufklärung zu bieten.

Nur wem es gelingt, die Kunden im Beratungsprozess zu sensibilisieren ohne die sonst üblichen Floskeln oder den 100. Artikel zum Thema „Rente“ aus der Tageszeitung zu zeigen, kann im zukünftigen Kampf um Kunden und Umsatz bestehen.

BEI UNSEREM SEMINAR LÖSEN WIR GENAU DIESE PROBLEME!

Die Teilnehmer erlernen eine komplette Beratungs-Systematik, mit der die persönliche Abschlussquote nachhaltig verbessert werden kann und die Höhe der erzielten Monatsbeiträge deutlich gesteigert werden kann. Das bedeutet: Höherer Umsatz und größerer Ertrag.

Vielleicht denkt man jetzt, dass es sich bei diesem Seminar wieder nur um eine dieser Motivationsveranstaltungen handelt, bei der abgedroschene Sprüche geklopft werden oder ein Trainer referiert, der schon seit Jahren nicht mehr beim Kunden war.

Sollten Sie dies vermuten, schauen Sie sich doch einfach die Originalbriefe bisheriger Teilnehmer auf der Homepage www.finanzcampus.de an. Lesen Sie die Referenzen und Feedbacks anderer Finanzberater und überzeugen Sie sich selbst von den positiven Erfahrungen, die andere bereits gemacht haben und den Umsätzen, die Andere schon schreiben.