

Gesprächsleitfaden für den Versicherungsverkauf (+PDF)

👉 Willkommen bei unserem Gesprächsleitfaden für Versicherungsmakler

Willkommen zu unserem **Kaltakquise-Skript für den Versicherungsverkauf**, der Ihnen hilft, Ihre **Interessenten/Prospects besser zu qualifizieren** und mehr Kunden zu gewinnen!

Wir haben einen **Gesprächsleitfaden für Kaltakquise für Versicherungsmakler** erstellt, **auch als PDF-Version erhältlich**, um Ihnen zu helfen, ein gutes **Verkaufsgespräch** zu führen und keine Informationen zu vergessen.

Sie können unseren Anweisungen folgen und **Ihren Gesprächsleitfaden für erfolgreiche Kaltakquise** an Ihre Bedürfnisse anpassen: Bearbeiten Sie die bereits vorhandenen Blöcke oder löschen Sie sie und fügen Sie weitere Blöcke hinzu, indem Sie das Menü auf der rechten Seite verwenden (ziehen Sie die Elemente, die Ihre Verkäufer benötigen, per Drag & Drop).

💡 Einführung zu Ihrem Anruf:

- Hallo, mein Name ist **(Ihr Name)** und ich arbeite als **(Berufsbezeichnung + Name der Agentur)**.
- Wir sind spezialisiert auf [...] Versicherungen, und wir sind (Ein oder zwei Wettbewerbsvorteile, um zu versuchen, die Person am Telefon zu halten: X% billiger / Anzahl der Kunden / Preis: gewählter bester Versicherer, usw.)
- Haben Sie ein paar Minuten Zeit, um Ihre aktuelle Situation, Ihre Bedürfnisse und Pläne sowie die Lösungen, die wir anbieten könnten, zu besprechen?
- **(Wenn nein)**: OK, sind Sie am **(Datum)** verfügbar, damit ich Sie zurückrufen kann?
- **(Wenn ja)**: Fahren Sie mit den Fragen und Elementen des Skripts fort.

😊 **Vergessen Sie nicht zu lächeln: Ihr Gesprächspartner wird es hören!**

🕵️ Kontaktinformationen: Verstehen Sie, mit wem Sie sprechen

Vollständiger Name

Familienstand

Job

Kinder

Adresse

Aktuelle Situation

Bestehende Versicherungsverträge — Welche Versicherungsverträge haben sie? Bei welchen Unternehmen? Sind sie mit ihrem Versicherungsschutz zufrieden?

Versicherungspflicht — Welche Versicherung brauchen benötigen Sie?

Haus Auto Motorrad Reisen Beruflich Sonstiges

Wenn andere, bitte angeben — Andere Versicherungsart erforderlich

Bedarf — Budget? Besondere Anforderungen?

Erforderlicher Abdeckungsgrad — Drittanbieter? Vollkasko? Pflicht- und freiwillige Selbstbeteiligungen?

Schadenverlauf — Wie viele Schadenfälle gab es in den letzten drei Jahren? Unter welchen Umständen?

Zeitplan/Budget

Startdatum — Wann sollen wir den Vertrag beginnen? Wann endet ihr aktueller Vertrag?

Vertragstyp — Möchten Sie lieber monatlich oder jährlich zahlen?

Wettbewerb — Haben Sie mit anderen Versicherungsgesellschaften gesprochen? Welche anderen Angebote haben sie gehabt?

Nächste Schritte — Detail, welche Dokumente sie bereitstellen müssen

Vorteile

- Kostenlose Anmeldung
- Nicht mit Mitbewerbern sprechen

Nachteile

- Nur für den Moment suchen
- Mit Mitbewerbern sprechen

[Kostenloser Verkaufsskript-Generator](#), von [noCRM.io](#) angeboten, die Akquise-App für den Vertrieb