

WARUM GRUNDFÄHIGKEIT?

Die Grundfähigkeits-Versicherung

Sales Story und Verkaufsansätze



**Der vielleicht dümmste Ansatz,
die Grundfähigkeits-
Versicherung zu verkaufen ...**

- Auch Akademiker arbeiten in Haus und Garten
- Bei Verlust einer Grundfähigkeit können Sie noch Geld verdienen
- Aber wer macht die Gartenarbeit oder streicht die Wand?

Ist eher ein Ansatz für die ganz Mutigen. Falsch ist er aber nicht ...

Jetzt aber ernsthafte Ansätze ...

- Wem war die BUV zu teuer?
- Wer war für die BUV zu krank? Oder hat schmerzhaft Ausschlüsse?
- Wer hat vor vielen Jahren eine zu niedrige oder zu kurze BUV abgeschlossen?

Anrufen oder anschreiben. Kann nix passieren.
Nicht versichert sind sie schon.

Wie verhilft mir die Grundfähigkeits-Versicherung zu Neugeschäft?

Kennt jemand die ausgabenorientierte Absicherung?

- Gibt es Kinder? Wie alt? Wie schlau?
- Immobilien? Wann abbezahlt?
- Und was es sonst noch so gibt ...



Haus

Kinder

Kunde (und Frau)

**Mit der richtigen Zielgruppen
geht es aber so oder so ...**

Welche Zielgruppe will ich?

- Alle mit Vorerkrankungen
- Alle Handwerker
- Sportler, Schauspieler, Musiker
- Blogger, Influencer ...
- Studenten, Pendler ...
- LKW-Fahrer
- Gastronomen und Krankenpfleger ...

**Und welche Zielgruppe
ist meine?**

- ... muss zu mir passen. Idealerweise bin ich Teil meiner Zielgruppe!
- ... muss ein Problem haben, das ich lösen kann!
- ... muss bereit sein, für die Lösung zu zahlen.

- Die Grundfähigkeits-Versicherung bietet Lösungen für meinen Bestand
- Weniger Lücken im Bestand bedeutet auch weniger Haftung!
- Die GFV ist ein hervorragendes Akquise-Instrument
- Noch kann ich mich mit GFV vom Wettbewerb abheben
- Ich kann neue Zielgruppen erschließen

Tausend Dank!

Bewertungen [hier](#), Kontakt [hier](#)!

Kennt jemand die ausgabenorientierte Absicherung?

WARUM
GRUNDFÄHIGKEIT?

- Gibt es Kinder? Wie alt? Wie schlau?
- Immobilien? Wann abbezahlt?
- Und was es sonst noch so gibt ...

