

Erläuterungen zum Einsatz des haptischen Verkaufsinstruments „Unfall-Klappkarte“

Eine erfolgreiche Beratung? Das gelingt Ihnen mit der neuen Unfallklappkarte der Unfall-Police INDIVIDUAL. Die Unfallklappkarte dient dazu, Ihre Kunden anschaulich und spielerisch die Unfall-Police INDIVIDUAL zu erläutern.

Es ist ganz einfach, Ihre Kunden von der Unfall-Police INDIVIDUAL zu begeistern:

- Geben Sie Ihren Kunden die Unfall-Klappkarte direkt in die Hand und lassen Sie sie damit „spielen“.
- Ein natürlicher Reflex Ihrer Kunden wird voraussichtlich sein, dass die Karte ein paar Mal hin und her geklappt wird. Die Neugier ist geweckt.
- Erklären Sie nun Schritt für Schritt das Produkt, indem Sie die Erläuterungen des haptischen Verkaufsinstrumentes als Erklärhilfe benutzen.



Und so funktioniert's:

1. Lassen Sie die Kunden die beiden Außenseiten aufklappen. Erläutern Sie Ihnen genau, was zu sehen ist und was bei geringen Beeinträchtigungen dazu führen kann, den jeweiligen Beruf nicht mehr ausüben zu können. Weisen Sie sie darauf hin, dass die Unfall-Police INDIVIDUAL der Bayerischen die wahrscheinlich persönlichste Unfall-Police, die deutlich flexibler als eine herkömmliche Unfall-Versicherung ist.



2. Anschließend können beide Innenseiten nach außen geklappt werden. Jetzt können Ihre Kunden die Vorteile der Unfall-Police INDIVIDUAL erkennen. Sprechen Sie mit ihnen darüber. Erklären Sie, wieso die Absicherung der Unfall-Police INDIVIDUAL so sinnvoll ist. Zeigen Sie die Faktoren auf, die einen völlig neuen und zukunftsorientierten Versicherungsschutz garantieren.

Erwähnen Sie auch den Spartipp und erklären Sie genau, was der alles beinhaltet:

5% Laufzeitrabatt (3-Jahres-Vertrag)

5% Mehrpersonen-Nachlass

5% Mehrvertrag-Nachlass

Ein Finger, dessen Feinmotorik geschädigt ist.

Manchmal reichen schon geringe Beeinträchtigungen, um einen Beruf nicht mehr ausüben zu können.

Die Unfall-Police INDIVIDUAL trägt alle finanziellen Folgen eines Unfalls ab 1% Invalidität. Als wenn die Bayerische den Unfall verursacht hätte.

► Leistung ab 1% Invalidität

► Ersatz des tatsächlichen Einkommensverlustes

bekommen Kunden alle nachweisbaren finanziellen Einbußen bis zur Höhe

Ein Bein, auf dem man keinen Arbeitsweg mehr stehen kann.

Damit ist sie die wahrscheinlich persönlichste Unfall-Police, die deutlich flexibler als eine herkömmliche Unfall-Versicherung ist.

Eine Augenverletzung, die das Sichtfeld einschränkt.

Eine Hand, die zittert.

Deutschlandweit einzigartig!

ab **9,90 EUR** im Monat

► 10 Millionen EUR Deckungssumme

► Leistung ab 1% Invalidität

► Ersatz des tatsächlichen Einkommensverlustes

► Anstelle einer festen Summe bekommen Kunden alle nachweisbaren finanziellen Einbußen bis zur Höhe der vereinbarten Versicherungssumme ersetzt.

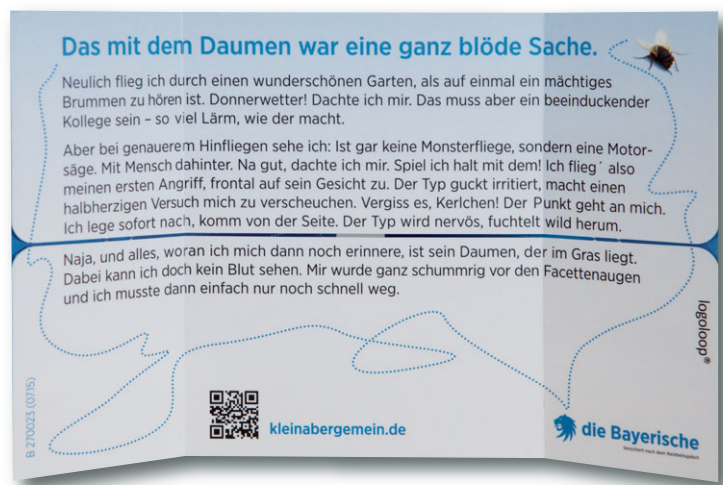
Spartipp

5% Laufzeitrabatt (3-Jahres-Vertrag)

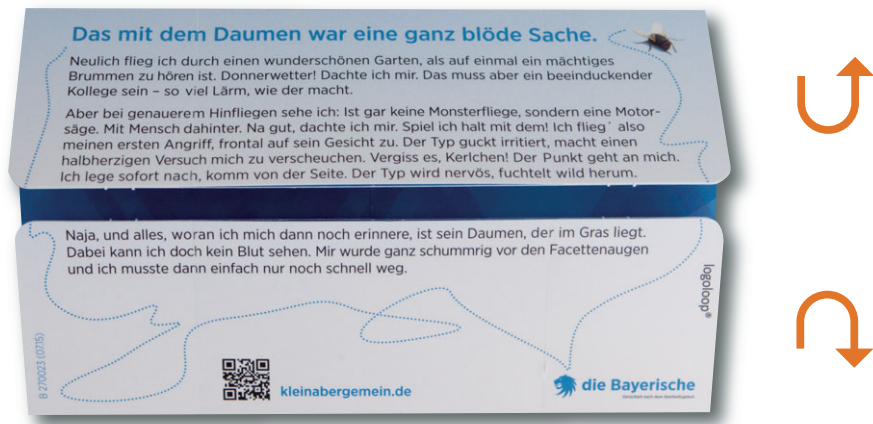
5% Mehrpersonen-Nachlass

5% Mehrvertrag-Nachlass

3. Als Nächstes können die linke und die rechte Seite nach außen geklappt werden. Geben sie ihren Kunden kurz Zeit, die Klein-aber-gemein-Geschichte zu lesen. Fragen Sie, was sie von dieser Geschichte halten und ob sie die Situation auch schon einmal erlebt haben, dass ein vermeintlich harmloser Gegenstand zu einem Unfall geführt hat.



4. Zu guter Letzt können Sie mit Ihren Kunden über die Klein-aber-gemein-Geschichte sprechen und sie überzeugen, wie wichtig der Schutz durch die Unfall-Police INDIVIDUAL ist. Egal, wie klein und harmlos eine Sache erscheint oder wie alltäglich ein Gegenstand genutzt wird, wie am Beispiel der Fliege erzählt, kann ein Moment der Unachtsamkeit ausreichen, einen Unfall zu erleiden. Die Unfall-Police INDIVIDUAL kann nicht vor dem Unfall schützen, aber Ihren Kunden den bestmöglichen Versicherungsschutz mit der höchsten Deckungssumme von 10 Mio Eur bieten.
5. Wenn Ihre Kunden nun die Klein-aber-gemein-Geschichte nach außen drehen, gelangen sie wieder zum Ausgangspunkt der Unfall-Klappkarte.



6. Rechnen Sie nun mit Ihren Kunden ein konkretes Angebot durch.

Wir wünschen Ihnen viel Freude und eine erfolgreiche Beratung!