Öltözék: business casual – blézer, ing(fekete ing ne!)

Férfiaknak öltöny-nyakkendő, túl öltözni nem lehet senkit, a kezdő másolja a tanárát

1. Kézfogás
* határozottan, nevét mindig elmondom pl. üdvözlöm Attila
* belépni az aurájába, hogy megzavard
* 1 lépés felé
1. Warm Up
* Cipő – levegyem-e, hova tehetem
* kabátot hova tehetem
* leülni – neked balra essen az ügyfél, az ügyfél jobb kezénél ülni (te vagy a jobb keze)
* nem ülünk le, addig amíg az ügyfél nem
* helyzetfüggő tanácsadás/warm up (felismerni mennyire nyitott, zárkózott)
* testbeszéd
* Warm up kérdések – közös pontok keresése
	+ Mivel foglalkoztok? És szereted-e, mióta csinálod?
	+ család, gyerekek
	+ hobbi
	+ nyaralás
	+ megkérdezni, hogy miért ezt a környéket választották, szeretnék itt lakni, mióta laknak itt
	+ amiről NEM beszélünk: politika, vallás, foci
	+ azért van két fülünk és egy szánk , hogy kétszer annyit hallgassunk, mint amennyit beszélünk

	bizalom=szimpátia x idő
	+ szakmai (profi tudásbázis)
	+ személyes
1. Bemutatkozás/lift beszélgetés

Tárgyalás

Akkor most én is mondanék magamról pár szót. A Generali színeiben érkeztem. Alapvetően ügyfeleim meglévő portfóliójának átvizsgálásával foglalkozom, ami azért fontos, mert jelenleg 7 éves statisztika alapján minden második biztosítási szerződés tartalmaz olyan fatális hibát, ami miatt nem köteles téríteni az adott társaság. Például nincs benne a pince vagy a garázs,pedig elidegeníthetetlen része az ingatlannak. Vagy gondoljunk az elmúlt év drasztikus áremelkedéseire az építőiparban,amit a biztosítási összegek nem követték le. Feladatom az, hogy kiszűrjem ezeket a hibákat, kijavítsam a szerződéseket és mindemellett megversenyeztessem, amivel általában 30-40% kedvezőbb árat tudok adni a piacinál az ügyfeleim számára. Emellett pedig természetesen felmérem azt, hogy pluszban milyen igényei vannak.

Nektek milyen biztosításaitok vannak jelenleg? Megtennéd kérlek, hogy a kötvényt ide hozod?!

* Van már valamilyen megtakarításuk?
* Gondoltak már a gyermekek taníttatására?

*De mi a nyugdíj miatt vettük fel a kapcsolatot…*

Igen, de én szeretem teljes körűen tájékoztatni ügyfeleimet. Természetesen a nyugdíjról is fogunk beszélni.

1. Lakásbiztosítás

union:kandalló
signal: lakásbiztosítás, kiegészítő bizti a üvegkár, 5 millió a felelősség

uniqa: otthon és környezet (techno) I, II

aegon:

groupama: limitekre figyelni (üvegkár, baleset bizti)

allianz: myhome, ha olcsó akkor a bö. alacsony, aop

Megkérdezem, hogy lakóterületen van-e. Ha üdülő területen/nem lakóterületen van és kár van, akkor nem fizet a biz.társaság

Épület anyaga: vályog, vegyes falazatra csak a Generali fogadja be

Alapterület: alaposan számoljuk ki (pince, garázs, tetőtér)

Biztosítás kezdete: ha van benne GAP ,akkor jön le a juti ha az első negyedévet befizeti

Ingatlan érték: egyedivel számolunk (600e nm)

Vállalkozói vagyon: ha oda van bejelentve a vállalkozás, és max 3 millióig lehet biztosítani

Választható kiegészítő biztosításokat részletesen elmondani, hogy lássák a profizmusunkat

Smart biztosításnál 2 évnél fiatalabb készülékre fizetünk, kockázatviselés kezdetétől 30 nap múlva lehet először bejelenteni a kárt

Öko csomag: ha hőszivattyúja van a megjegyzés rovatba be kell írni

Garancia plusz: vásárol egy új készüléket, számlája van, akkor a garanciáját kiterjeszti a termék 5 éves koráig

Többszerződéses kedvezménynél be lehet tenni már egyből az akkor kalkulált megtaki ajánlatszámát

Témák amikről beszélni kell (téma bevezetése, általános beszélgetés a témáról, érdeklődés felkeltése, kalkuláció)

1. Gyerek

3 irány

* 1. kisgyerek – 15-20 éve van pl egy egyetemig
	2. közepes – 10 év körüli lejárati idő az egyetemre + önálló életkezdés
	3. nagy – 15-20 éves a gyerek – önálló életkezdés, lakásvásárlás

Mennyi idősek? Hova járnak iskolába/óvodába?

Érdeklődést kell mutatni…

Érzelem kifejezést elváró kérdések

* + - hogy viselitek a covidot? Mennyire nehéz otthon, hogy viseltétek? Milyen érzés? Segítségetek van?
		- Miben szeretnéd támogatni a gyermekedet? (mindenben)
			* nyelvvizsga
			* jogsi, autó
			* egyetem/diploma

Az első diploma megszerzése állami támogatott képzésen egyre korlátozottabban elérhető, a tandíj egyre drágább – átlag 250e/félévvel lehet kalkulálni. Jegyzetek, pótvizsgák, étkeztetés, szállás, bérlet, hazajárás…

„Szerintem nekünk szülőknek talán az a legfontosabb feladata, hogy tőle elvárható legnagyobb gondossággal támogassa gyermekét.”

* + - * első ingatlan

30M ingatlanhoz kb 20% Önerő

 24M-nak 20%-a önerő, 80%-a hitel – 18,4 M ad a bank hitelbe 🡪 11,6M önerő kell a banknak

+illeték (30 év alattiaknak, első lakás vásárlásnál 50% kedvezmény): 4%: 1,2M

+közjegyző 1%

=13,1 M Ft

HBÉ (Hitelbiztosítéki Érték) – nagyvárosban 90-95, kisvárosban 80% (a vételi árnak a 90/80%-a hitelezhető) az értékbecslés szerint nézik a HB-t

„Gyakorlatilag azért vesz egyre később ingatlant a mai fiatal, mert ilyen magas önerőt kilátástalannak lát, pláne ha csak havi 20-30-40-50ezret tud félretenni, gyakorlatilag 10-15 év mire az önerőt összeszedi és emiatt inkább amit most látunk a piacon az az, hogy inkább elköltik ezt a pénzt. Viszont azt is látjuk, hogy akit már pár millió forinttal tudnak támogatni, az elkezd spórolni és hozzátesz a kapott támogatáshoz. Mit gondol akkor mekkora összeggel szeretné támogatni a gyermekét? Ezt a diploma megszerzésén felül szeretnéd, vagy egyelőre legyen egy és meglátjuk a későbbiekben hogy alakul?”

* + - * unokák támogatása
			* esküvő

Albérlet: németek sem azért vannak albérletben, mert annyira szeretnék, hanem mert nem tudják az önerőt megteremteni saját lakás/ház vásárlására

1. Nyugdíj
2. Általános megtakarítás
3. Lakásbiztosítás
4. Kockázati életbiztosítás