

Neues Beratungstool der ALTE LEIPZIGER: So kann der Vermittler das zum Kunden passende Produkt auf Anhieb finden

Die Vielzahl der angebotenen Altersvorsorgeprodukte macht das Beratungsgespräch immer komplexer. Vor allem muss der Vermittler die für die individuelle Risikoneigung des Kunden passende Produkt-Lösung finden und sie überzeugend begründen, damit sich der Kunde mit dem Produkt identifiziert. E@syWeb Leben, die Beratungssoftware der ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung, enthält ein neues Beratungstool, das den Vermittler bei der Auswahl des geeigneten Produktes unterstützt und somit die Beratungsqualität erhöht.

Die Vielzahl der angebotenen Altersvorsorgeprodukte macht das Beratungsgespräch immer komplexer. Vor allem muss der Vermittler die für die individuelle Risikoneigung des Kunden passende Produkt-Lösung finden und sie überzeugend begründen, damit sich der Kunde mit dem Produkt identifiziert. E@syWeb Leben, die Beratungssoftware der ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung, enthält ein neues Beratungstool, das den Vermittler bei der Auswahl des geeigneten Produktes unterstützt und somit die Beratungsqualität erhöht.

Mit dem hinterlegten Fragebogen kann unter anderem die Einstellung des Kunden in Bezug auf die Priorität von Garantien, Wertschwankungen während der Laufzeit oder auch Aktien in der Altersvorsorge rasch erfasst werden. Nach Beantwortung der Fragen erhält der Vermittler Auskunft über die zum Kunden passende ALTE LEIPZIGER-Produktrisikoklasse und eine Übersicht der geeigneten Produkte. Für diese Zuordnung hat die ALTE LEIPZIGER alle von ihr angebotenen Altersvorsorgeprodukte in fünf Risikoklassen eingeteilt: Sicherheit, Ertrag, Balance, Wachstum und Chance.

Der Fragebogen zur Ermittlung der Risikoneigung wurde in Zusammenarbeit mit dem Institut für Vorsorge- und Finanzplanung entwickelt.

Kontakt:

Andreas Bernhardt
- Presse- und Öffentlichkeitsarbeit -

ALTE LEIPZIGER
Lebensversicherung auf Gegenseitigkeit
Telefon: 06171 / 66 - 2921
E-Mail: presse@alte-leipziger.de

logo