

Stephan Busch & Tom Wonneberger

Akquirieren, beraten und begeistern

Wie du als Finanzberater bei
der Generation Y gewinnst

29 Tipps
aus der Praxis für
die Praxis von den
Besten der Branche

FBV

© des Titels »Akquirieren, beraten und begeistern« von Stephan Busch und Tom Wonneberger (ISBN 978-3-95972-728-0)
2023 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

INHALT

Vorwort	006
01 Strategisches	009
01.1 Sechs Megatrends	010
<i>Gastbeitrag Justus Lücke</i>	018
<i>Gastbeitrag Dr. Klaus Möller</i>	021
01.2 Strategische Lösungsansätze zu den bestehenden Megatrends	024
<i>Gastbeitrag Christian Schwalb</i>	029
01.3 Pack-ans für Megatrends	032
01.4 Geschäftsmodellentwicklung vor dem Hintergrund der aktuellen Megatrends	037
01.5 Digitalisierung richtig nutzen	046
01.6 Warum Beratung und Vertrieb weiblicher werden (müssen)	060
<i>Gastbeitrag Nga Le</i>	063
<i>Gastbeitrag Marie Christina Schröders</i>	066
01.7 Generation Y als Mitarbeiter	069
<i>Gastbeitrag Hans Steup</i>	071
01.8 Wie du mit klar definierten Zielgruppen mehr Erfolg hast	074
<i>Gastbeitrag Dr. Klaus Möller</i>	076
01.9 Controlling ist der Schlüssel zum Erfolg	078
02 Generation Y detailliert erklärt	083
02.1 Generation Y, Millennials – Wer oder was ist das?	084
02.2 Warum du HENRY unbedingt kennenlernen solltest	086
02.3 Sinn schlägt Status	089
<i>Gastbeitrag Lena Kronenbürger</i>	091
02.4 Alles digital für die Generation Y?	093
<i>Gastbeitrag Felix Kugelmann</i>	095
03 Akquise	099
03.1 Türöffner für die Generation Y	100
<i>Gastbeitrag Marko Petersohn</i>	102
03.2 Online junge Kunden gewinnen	105
<i>Gastbeitrag Bastian Kunkel</i>	108
<i>Gastbeitrag Patrick Hamacher</i>	110
03.3 Mit Content-Marketing die Generation Y erreichen	112
<i>Gastbeitrag Saskia Drewicke</i>	115
03.4 Mit Blogs die Generation Y erreichen	118
<i>Gastbeitrag Tobias Bierl</i>	121
03.5 Generation Y und der erste Eindruck	124
04 Beratung	127
04.1 Mit Interviews richtig in die Beratung starten	128
<i>Gastbeitrag Monika Müller</i>	130
<i>Gastbeitrag Stephan Heider</i>	132
04.2 Struktur und Strategie für gelungene Beratungsgespräche	134
04.3 Die Haushaltsübersicht als wirkungsvolles Beratungs-Tool	136

04.4	Einkommenssicherung für die Generation Y	142
	<i>Gastbeitrag Philip Wenzel</i>	146
04.5	Todesfallabsicherung für die Generation Y	149
	<i>Gastbeitrag Jörg Hohmann</i>	158
04.6	Notfallplanung für die Generation Y	160
04.7	Generation Y und Nachhaltigkeit	162
	<i>Gastbeitrag René Schneider</i>	162
	<i>Gastbeitrag Norman Wirth</i>	167
04.8	Generation Y und die Altersvorsorge	169
	<i>Gastbeitrag Constantin Papaspyratos</i>	173
	<i>Gastbeitrag Birgitt Taubert</i>	178
04.9	Generation Y und Immobilien	180
	<i>Gastbeitrag Ines Schmidt</i>	182
04.10	Existenzgründer der Generation Y beraten	184
	<i>Gastbeitrag Franziska Zepf</i>	186
04.11	Wie du Storno-Quoten reduzierst	189
04.12	Vertrauen durch Transparenz gewinnen	192
04.13	Generation Y und Honorare	195
	<i>Gastbeitrag Ingo Schröder</i>	196
05	Aftersales und Bestandspflege	201
05.1	Feedback richtig einholen	202
	<i>Gastbeitrag Anja Glorius</i>	205
05.2	Bestandspflege in der Generation Y	207
05.3	So gelingt Zielgruppen-Marketing im Bestand	210
	Bonusmaterial A: Jungmakler	213
	Was zeichnet Jungmakler aus?	214
	<i>Gastbeitrag Norman Wirth</i>	218
	Der Bedarf von Jungmaklern	220
	<i>Gastbeitrag Steffen Ritter</i>	224
	Themen für Jungmakler	227
	<i>Gastbeitrag Björn Jöhnke</i>	229
	Kanäle, um Jungmakler zu erreichen	233
	Pack-ans, um Jungmakler zu gewinnen	235
	Bonusmaterial B: Nachhaltigkeit	239
	Was ist Nachhaltigkeit?	240
	Auf welchen Ebenen spielt Nachhaltigkeit bei Finanzen und Versicherungen eine Rolle?	242
	Was sind nachhaltige Versicherungen?	245
	Warum ist Nachhaltigkeit relevant und wie integriere ich sie ins eigene Geschäftsmodell?	248
	Schlusswort	270
	Anmerkungen	271
	Stichwortverzeichnis	272