

Strategiepapier Konzeptberatung

Warum Konzeptberatung im Vorsorgedreieck die Lösung ist...

Checkliste am
Ende: Ist
Konzeptberatung
ein Modell für
mich?

BusinessWert: Ziele der Konzeptberatung für Berater

- Zukunftssicheres Geschäftsmodell integrieren, das Herausforderungen des Kunden löst
- Mehr Umsatz über drei Umsatzfelder, die zusammengehören und Bedarf auslösen
- Umsatzstrategie mit notwendigem Cross Selling und großer Empfehlungsbereitschaft
- Klare Ausrichtung und Konzentration auf eine lukrative Zielgruppe – Familienverbund
- Finanzielle Sicherheit dauerhaft erzielen und planbare Umsatzziele erreichen
- Anerkennung als Experte und Konzeptberater erhalten – mehr Spaß als Berater
- Honorarmodell in die Strategie „Konzeptberater im Vorsorgedreieck“ integrieren

1



ZukunftsWert - Zeit für neue Konzepte

Makler & Finanzdienstleister haben immense Herausforderungen...

2

Das Gesamtsystem mit Globalisierung, Digitalisierung, Behördendruck, EU-Verordnungen und einiges mehr wirken sich negativ auf die Berater vor Ort aus. Dazu kommt ein schlechtes Branchenimage, dass der Berater vor Ort gar nicht zu verantworten hat.

Daraus entstehen Probleme: Bestandsicherung und Neukundengewinnung sind erschwert. Umsätze gehen zurück und viele Berater verlieren die Motivation. Existenzielle und Zukunftssorgen nehmen zu.

Persönliche Herausforderungen: Viele Berater wissen nicht genau, wie Sie es anpacken sollen. Soll man das Steuer herumreißen oder genügt Gegensteuern? Welche Entscheidungen sichern jetzt die Zukunft? Businessentwicklung ist nicht die Kernkompetenz der meisten Berater.

Die Entwicklung ist ungerecht: Engagierte Berater vor Ort verlieren immer mehr gegen die Großen. Es ist ungerecht nach Jahren guter Arbeit dem Risiko ausgesetzt zu sein, zu den Verlierern zu gehören. Für die Kunden bleibt das Persönliche auf der Strecke. Die Entwicklung ist nur durch kompetente und starke Berater vor Ort aufzuhalten.

Strategiepapier Konzeptberatung

Warum Konzeptberatung im Vorsorgedreieck die Lösung ist...

Ist Konzeptberatung im Vorsorgedreieck die Lösung?

3

- Seit 2015 haben Domenico Anic (JURA DIREKT) und Jürgen Zirbik (JURA DIREKT -, BUSINESSWERT Akademie) die Konzeptberatung im Vorsorgedreieck entwickelt.
- Es ist ein Praxiskonzept entstanden aus professionellen Werkzeugen für Serviceleistungen zur rechtlichen Vorsorge – Know-how und Umsetzungserfahrung
- Anic und Zirbik sind selbst Unternehmer und Business-Berater, Trainer und Coachs, die in den letzten Jahren die selben Herausforderungen zu bewältigen hatten wie Makler jetzt
- JURA DIREKT ist heute Segmentmarktführer und hat „Konzeptberatung im Vorsorgedreieck“ zu einer erfolgreichen und zukunftssicheren Strategie entwickelt.

BeraterWert - Was sagen Konzeptberater?



„Ich kann nur jedem Makler, Finanzdienstleister empfehlen sich mit der Konzeptberatung von Jura Direkt auseinander zu setzen und wenn Sie feststellen das ist etwas für Sie, setzen Sie sich mit der Jura Direkt Akademie in Verbindung.“ **Roland Becker, links außen**

„Die Referenten waren absolut Top, sehr authentisch rübergekommen, hat mir sehr viel Freude bereitet dabei gewesen zu sein.“ **Malte Ziegler, Zweiter v.l.**

„Gut umsetzbare Tipps und Gesprächsformulierungen für unseren Geschäftsalltag. Mit Jura Direkt haben wir für den Bereich Vollmachten, Verfügungen und Notfallmanagement einen verlässlichen Partner, mit dem sich dies sinnstiftend für uns und unsere Kunden umsetzen lässt.“ **Harald (Bild) und Udo Schrickler, Dritter v.l.**

„JURA DIREKT gibt neue Ideen und Umsetzungstipps, um sich als Experte, in meinem Fall als Notfall-Manager, neu positionieren zu können!“

Rainer Steinberger, Dritter v.r.

„Das Master.Class Seminar war ein reiner Erfolg, ich habe sehr viel mitnehmen können. Ich kann das nur weiterempfehlen, alle die eine Story suchen werden hier fündig. Großes Kompliment Herr Zirbik, herzlichen Dank für den Input an das Team von JURA DIREKT für die Gastfreundschaft.“

Apostolos Boubas, Zweiter v.r.

„Der Kurs ist absolut empfehlenswert und zeigt einen Weg auf wie man sich für die Zukunft auf das Thema Generationenberatung spezialisieren kann.“

Jürgen Thiesen, rechts außen

Strategiepapier Konzeptberatung

Warum Konzeptberatung im Vorsorgedreieck die Lösung ist...

4

Deshalb sind Konzeptberater zukunftssicher

KundenWert: Konzeptberatung für Verbraucher wichtig

Fehlt die Vorsorge in einem Bereich, sind Kunden und deren Familien fremdbestimmt

Konzeptberater bieten außergewöhnlichen Service

- Vorsorge im Dreieck: Finanzen plus rechtliche Vorsorge plus Notfall-Management
Der einzige Weg wirklich im Notfall selbstbestimmt zubleiben und die Familie zu entlasten
- Aufklärung aller wichtigen Personen zu den wichtigen Vorsorgethemen für Abhängigkeiten, Verpflichtungen und Haftungen in der Familie
- Partner wie JURA DIREKT, die einen außergewöhnlichen Service für Kunden bieten und den Kunden mit dem Konzeptberater assoziieren.

Konzeptberater sind anders für Ihre Kunden

„Konzeptberatung im Vorsorgedreieck ist das Gegenstück zu Digitalisierung und Globalisierung in der Vorsorge. Kunden werden von kompetenten und engagierten Beratern und Begleitern betreut und an die Hand genommen. Natürlich auch mit zeitgemäßen Online-Tools. Sie haben den Überblick und motivieren die Menschen die wichtigen Dinge richtig zu erledigen. Konzeptberater werden künftig Kunden und Familien anziehen.“ Jürgen Zirbik

Mit dem Konzeptberater erreichen Kunden Selbstbestimmung

LebensWert: Vielfältiger und wichtiger Kundennutzen

Selbstbestimmung im Notfall erhalten und Familie entlasten

Konzeptberater bieten unbezahlbare Mehrwerte

- Bewahren der Selbstbestimmung für Familien und Selbständige
- Entlastung für Familienangehörige im Falle eines Falles
- Zugang zu allen wichtigen Informationen im Notfall für Angehörige
- Transparenz im privaten wie beruflichen Bereich mit dem digitalen Notfallordner
- Notfall-Hotline für individuelle Unterstützung (das erledigt das JURA DIREKT Serviceteam)
- Selbständige: Absicherung für den Notfall – Transparenz und Handlungsanweisung – Unterstützung und Begleitung

Strategiepapier Konzeptberatung

Warum Konzeptberatung im Vorsorgedreieck die Lösung ist...

Nur Themen,
die Sie im Geschäft
weiter bringen

Glasklarer Plan zum erfolgreichen Businessmodell In drei Stufen zum Erfolg in 12 bis 18 Monaten

1

Notfall-Manager – TÜV-zertifiziert Online oder Analog

5

1. Basis: Wissen und Kompetenzen erlangen

Im 14-teiligen Videokurs „Prinzip Generationenberatung“ lernen Sie das gesamte Know-how der Generationenberatung und der Konzeptberatung kennen.

2. Profi: master.class Live (online oder analog) - Trainingslager

Anwenden der 7 Konzeptberater-Werkzeuge der JURA DIREKT. Trainieren Werkzeugeinsatz, Gesprächsleitfaden und persönliche Haltung. Positionierung als Konzeptexperte. Ihr Marketing- und Umsetzungsplan für 6 – 12 Monate

3. Master: Umsetzen mit persönlichem Business-Coaching (auf Wunsch)

master.class PLUS – ist das Coachingprogramm bei dem wir mit Ihnen Ihre persönliche Strategie entwerfen – 2 Tagescoachings. Und wir begleiten Sie sechs Monate bei der Umsetzung: Telefon- und Online-Coachings

... und wir treffen eine Vereinbarung – master.class bedeutet:

- Wir begleiten Sie nach dem master.class Kurs kostenlos weiter
- Sie können an einem monatlichen Online-Gruppen-Coaching teilnehmen
- Wir laden Sie ein in die geschlossene Facebookgruppe master.class
- Zwei Mal im Jahr LIVE Tages-Workshop in Nürnberg kostenfrei und exklusiv
- Sie haben grundsätzlich eine Geld-zurück-Garantie für die master.class Kurse

2

Ergänzungskompetenz Top-Speaker - Trainingslager

Kundenvorträge sind online wie analog der Königsweg zu neuen Kunden und Bestandsoptimierung. Als kompetenter Referent überzeugen Sie souverän und optimieren die Quoten aus den Kundenveranstaltungen. Im dreitägigen Trainingslager bringen wir Sie auf Vordermann als Top-Speaker.

3

Ergänzungsservice Testamentsvollstrecker

Know-how in Erbrecht und Testamentsvollstreckung heben Sie auf eine weitere Kompetenzebene und verändern Ihr Image nochmals positiv. Diese Serviceerweiterung ermöglicht weiteres Umsatzpotenzial in einem lukrativen Tätigkeitsfeld.

Strategiepapier Konzeptberatung

Warum Konzeptberatung im Vorsorgedreieck die Lösung ist...

Checkliste
Konzeptberatung
im Vorsorgedreieck

6

WissensWert

Ihre Nein-Liste

Wenn Sie 6 von 8 Fragen mit Nein beantworten, ist die Fortbildung zum Konzeptberater im Vorsorgedreieck ein guter Schritt für Sie.

Frage	JA	NEIN
Beraten Sie Kunden ausschließlich zu Finanz- und Versicherungsthemen?		
Sind Sie mit aktuellem Cross Selling und Empfehlungen zufrieden?		
Sind Ihre Umsätze für ein Jahr im Voraus planbar?		
Bieten Sie Ihren Kunden rechtliche Vorsorge als Service an?		
Sind Sie mit Ihrem Berater-Business aktuell sehr zufrieden?		
Soll in Ihrem Geschäft alles so bleiben wie es ist?		
Arbeiten Sie bereits mit einem Honorarmodel, das guten Umsatz bringt?		
Bietet Ihre aktuelle Ausrichtung Sicherheit für die Zukunft und Wachstumspotenzial?		

Ihre JA-Liste

Wenn Sie 6 von 8 Fragen mit JA beantworten, ist Konzeptberatung für Sie ein vielversprechender Ansatz.

Frage	NEIN	JA
Wünschen Sie sich ein Alleinstellungsmerkmal in Ihrem Markt?		
Wollen Sie Ihre Bekanntheit als Berater in Ihrem Markt innerhalb von 6 bis 12 Monaten um 20% steigern?		
Sind Sie bereit, Zeit und Geld in die Hand zu nehmen, um Ihre Ziele zu erreichen?		
Möchten Sie die Vertragsdichte in Ihrem Bestand zu erhöhen?		
Wollen Sie sich von bestimmten Kunden trennen?		
Möchten Sie ein tragfähiges Honorarmodell integrieren?		
Wollen Sie persönliche analoge und online-Beratung anbieten?		
Sind Sie auf der Suche nach einem erfolgversprechenden Geschäftsmodell?		