

Erspart die Wartezeiten zur nächsten Beratung – Nehmen Sie Kontakt auf!

Durch die einmalige Flexibilität der **IDEAL UniversalLife** erhalten Sie deutlich mehr Anlässe, mit Ihren Kunden in Kontakt zu treten. Sie kennen Ihre Kunden am besten und wissen um deren Situation. Geben Sie Ihren Kunden den entscheidenden Anstoß, die **IDEAL UniversalLife** zu nutzen!



Sprechen Sie Ihre Kunden zum Erreichen des **Break-Even-Points (Gewinnschwelle)** an. Ab jetzt verdient Ihr Kunde jeden Monat bares Geld!



Ist der **Nachwuchs** schon da oder steht welcher bevor? Da ist Flexibilität besonders wichtig. Es ist schlau, etwas mehr zurückzulegen – Kinder kosten Geld!



Die Absicherung der Familie ist wichtig! Reden Sie mit Ihren Kunden über den Todesfallschutz der IDEAL UniversalLife.



Ihr Kunde zieht um? Was heißt das für die Finanzen? Ein guter Zeitpunkt, sich einen Überblick zu verschaffen. Vielleicht entdeckt man neue finanzielle Freiräume?



Hausbau oder Immobilienkauf geplant? Als Immobilienbesitzer fällt immer irgendwo was an. Als flexibles Rücklagenkonto ist die IDEAL UniversalLife perfekt!



Jobwechsel oder Gehaltserhöhung? Wenn das Einkommen steigt, geben Sie den Hinweis, dass auch die Altersvorsorge mitwachsen sollte.



Wird auf ein konkretes Ziel gespart? Begleiten Sie Ihren Kunden. Zum Beispiel: „Sie haben schon die Hälfte des Ziels erreicht! Hat sich am Ziel etwas geändert?“



Die Kinder sind aus dem Haus? Da sinkt die Stromrechnung! Es ändern sich bestimmt noch mehr Dinge. Zeit, die Finanzen zu überprüfen!



Wenn es **Steuer- oder Beitragserleichterungen** an anderen Stellen gibt (z.B. Wegfall des Soli), kann das „gesparte“ Geld evtl. zur Erhöhung der Altersvorsorge genutzt werden.



Bonuszahlungen, Weihnachts- oder Urlaubsgeld erhalten? Wenn nicht alles ausgegeben wird, kann der Rest in die IDEAL UniversalLife fließen.



Ihr Kunde hat sich Geld aus der IDEAL UniversalLife auszahlen lassen? Beraten Sie ihn dazu, wie er mit Einmalzahlungen oder einer Erhöhung des laufenden Beitrags trotzdem sein bisher geplantes Ziel erreicht.



Wenn **Lebensversicherungen** oder **andere Verträge** fällig werden, weisen Sie die Kunden darauf hin, das nicht benötigte Geld in die UniversalLife einzuzahlen.



Neuer Anstrich gefällig? Renovieren kann teuer werden! Mit der IDEAL UniversalLife können Ihre Kunden rechtzeitig genug zurücklegen und darauf zugreifen, wenn es so weit ist.



Ihr Kunde hat ein gewisses Alter erreicht? Sprechen Sie über die Risiken wie **Pflege** oder den **Todesfallschutz** der IDEAL UniversalLife.

Ihnen fallen bestimmt noch viele weitere Gründe zur Kundenansprache ein! Bleiben Sie als Spar- und Sicherheits-Manager im Kopf Ihrer Kunden. So erzeugen Sie Vertrauen und eine starke Kundenbindung, die über viele Jahre hält.