

Fragebogen: Wer bin ich als Berater?

Wie ist Ihr aktuelles Geschäftsmodell? (Mehrfachangaben möglich)

Sind Sie

- Einzelberater Gewerblicher Vermögensberater Versicherungsmakler
 in einer Gruppe tätig Wertpapiervermittler Sonstiges _____

Wie sehen Sie Ihr Geschäftsmodell in der Zukunft? (Mehrfachangaben möglich)

- Einzelberater Gruppe mit anderen Spezialisten Gruppe mit vertrieblicher Steuerung
 Sonstiges _____

Glauben Sie, in der Gruppe mehr Geschäft machen zu können?

- Ja, weil _____

 Nein, weil _____

Ist es für Sie interessant Synergien zu bilden?

- Ja, weil _____

 Nein, weil _____

In welchem Kundensegment sehen Sie Ihren Schwerpunkt in der Zukunft?

- Sachversicherungen, _____ % Anteil meiner Tätigkeit Fondsgebundene Versicherungen, _____ % Anteil meiner Tätigkeit
 Lebensversicherungen, _____ % Anteil meiner Tätigkeit Wertpapiere, _____ % Anteil meiner Tätigkeit
 Beteiligungen, _____ % Anteil meiner Tätigkeit Finanzierungen, _____ % Anteil meiner Tätigkeit
 Sonstiges _____, _____ % Anteil meiner Tätigkeit

Wie wollen Sie Ihre Kunden aus den anderen Segmenten in der Zukunft betreuen?

- Alleine mit anderen Spezialisten „verkaufen“

Haben Sie an Workshops zu folgenden Themen Interesse? (Mehrfachangaben möglich)

- Kundenakquise Netzwerk-Coaching Verkaufsgespräche und Geldcoaching Nachhaltig mit Bestand arbeiten
 Time Management-Effektivität im Tagesgeschäft für Profiberater

Fragebogen: Wer bin ich als Berater?

Wären Sie bereit diese Workshops gegen Entgelt zu besuchen?

- Ja Nein

Wenn ja, in welcher Form sollte dieses eingehoben werden?

- als Honorar Provisionsabzug

Was hemmt Sie, mehr Geschäft zu machen? (Mehrfachangaben möglich)

- Kunde will nicht finde keine neuen Kunden Angst, weil Kunde mit mir Verluste gemacht hat
 Fehlende fachliche Kenntnisse Unterlagen zu kompliziert Angst vor rechtlichen Konsequenzen
 Angst vor Veränderung Pension in Aussicht

Sind Sie an einem JDC Partnerpool interessiert? (Austausch von Synergien, Kundenpool, Schulungen zu Produkten und/oder Formularen, ...)

- Gruppe „Spezialisten“ (Synergien) Gruppe „vertriebliche Steuerung“ Coaching
 Schulungen zu Produkten Schulungen zu Formularen
 Nein - warum nicht? _____

Haben Sie Anbindungen bei anderen Wertpapierfirmen/Wertpapierdienstleistungsunternehmen?

- Ja, weil _____

 Nein - Haben Sie Interesse an einer Anbindung als vertraglich gebundener Vermittler?
 Ja Nein

Ihre Wünsche und Anregungen

Angaben zum Poolpartner

Name _____

Poolpartner-Nr. _____