

Die Phasen einer Beratung

Informationsphase

Wer ist Stephan Zdrojewski?
Was befähigt ihn zu Ihrer Beratung?

Risikophase

Welche Risiken haben Sie als Kunde?

Bedarfs- und Konzeptphase

Welche Risiken wollen Sie absichern?
Welche Risiken wollen Sie selber tragen?
Wie sehen verschiedene Lösungskonzepte dazu aus?

Angebotsphase

Welche Gesellschaft bietet eine Lösung?
Welche Vor- und Nachteile haben diese Lösung?

Abschlussphase

Wir unterstützen Sie beim Kauf der Versicherung!

