

# Im Fokus: Attraktive Vorsorgelösungen für das Private Banking.

Die Gesprächsführung im gehobenen Privatkundensegment / Private Banking erfordert eine zunehmend qualifizierte Beratung. In diesem Training fokussieren wir genau diese Zielgruppe. Profitieren Sie von aktuellen Informationen und tauschen Sie sich mit Experten zu innovativen Vertriebsideen aus. Sie nehmen neue Impulse mit und gehen gestärkt zurück in Ihren Vertriebsalltag. Mit neuen Vertriebsideen und individuellen Vorsorgelösungen begeistern Sie Ihre Kunden.

## Ziele

- Sie beherrschen die sichere Beratung und den Verkauf unserer Produktlösung Genius
- Sie kennen die Hintergründe und Details der unterschiedlichen Produktfeatures
- Sie kennen die Besonderheiten sowie die Funktionsweise des Wertsicherungsfonds
- Produkteigenschaften können Sie kundenorientiert voneinander abgrenzen und nutzenorientiert im Dialog mit Private Banking Kunden anwenden
- Sie können Beratungs-Tools sicher einsetzen
- Sie erarbeiten Ihre eigene „Vertriebsstrategie“ bezogen auf den eigenen Kundenstamm / das eigene Kundenreferat

## Inhalte

- Genius im heutigen Marktumfeld & aktuelle Produktinnovationen
- Beratung und Verkauf des Genius im gehobenen und vermögenden Privatkundensegment
- Erfolgreiche und kundenindividuelle Anlagestrategien
- Technischen Unterstützungsmöglichkeiten
- Transfer in den Vertriebsalltag

## Dauer

2 Tage Präsenztraining  
90 Minuten Online-Training

## Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12

## Veranstaltungsort

Winzerhof, Rauenberg und MStTeams

## Seminargebühr

Die Kosten für Seminare durchführung, Übernachtung und Verpflegung übernimmt die Bankenkooperation

## Trainer

Daniel Funke und Michael Philipp

## Termin

**25. + 26.09.2024 Präsenztage**  
**08.11.2024 Online-Training**

## Bildungszeit nach IDD

660 Minuten