

Vorsorge 1.

„Die Zukunft kann man am besten voraussagen, wenn man sie selbst gestaltet.“

(Alan Kay)

Machen Sie sich und Ihre Kunden fit für die wichtigen Themen der Zukunft. Das Kennen und Erkennen von Einkommenslücken heute und im Alter stehen im Fokus. Die Teilnehmer kennen praxisorientierte und bedarfsgerechte Lösungsansätze.

Ziele

- Einkommenslücken identifizieren und kundenorientiert darstellen
- Bedarfsgerechte Lösungen nutzenorientiert anbieten
- Kundensignale für die ganzheitliche Beratung erkennen und nutzen

Inhalte

- Grundlagen der gesetzlichen Rentenversicherung
- 3-Schichten-Modell
- Biometrische Risiken und Versorgungslücken
- Passende Lösungen und deren Highlights aus unserem vielfältigen Produktportfolio
- Signalerkennung und Kundenansprachen üben
- Sales Stories aus der Praxis

Dauer

2 Tage

Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12

Veranstaltungsort


Winzerhof, Rauenberg

Seminargebühr

Die Kosten für Semindurchführung, Übernachtung und Verpflegung übernimmt die Bankenkooperation.

Trainer

Manuela Herzog und Radomir Kasak

Zielgruppe	Kompetenzen (ca. Anteil in %)	IDD Minuten
✓ Servicebank	40	
✓ Privatbank	30	
✓ Firmenbank	15 15	
Termine	01./02.06.2021 21./22.09.2021	