

## Vorsorge 2.

„Man soll die Dinge so nehmen, wie sie kommen. Aber man soll auch dafür sorgen, dass die Dinge so kommen, wie man sie nehmen möchte.“

(Curt Goetz)

Nach dem Motto „Strategie schlägt Zufall“ machen die Teilnehmer den nächsten Schritt zum Experten rund um die Themen der Zukunftsvorsorge.

### Ziele

- Die Renteninformation analysieren und als Beratungsinstrument lösungsorientiert einsetzen
- Systemische Rendite kennen und als Argument im Beratungsgespräch nutzen
- Fragetechniken gezielt anwenden
- Die Bedarfswelder „Absicherung“ und „Leben im Alter“ sicher beraten

### Inhalte

- Aktuelle Zahlen und Rahmenbedingungen aus der Sozialversicherung
- Die Renteninformation als Beratungsinstrument
- Vertiefung des 3-Schichten-Modells
- Steueroptimierte Produktlösungen und ihre Gestaltungsmöglichkeiten
- Praxistraining: Verkaufssequenzen trainieren und reflektieren

### Dauer

2 Tage

### Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12 Teilnehmer

### Veranstaltungsort


Winzerhof, Rauenberg

### Seminargebühr

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

### Trainer

Radomir Kasak und Carsten Weigel

Zielgruppe	Kompetenzen (ca. Anteil in %)	IDD Minuten
✓ Servicebank	50 30	
✓ Privatbank	10 10	
✓ Firmenbank		
<b>Termine</b>	<b>29./30.06.2021</b> <b>05./06.10.2021</b>	