



## Vorsorge 1.

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

(Alan Kay)

Machen Sie sich fit für die wichtigen Themen rund um die Altersvorsorge und die Absicherung der Arbeitskraft. Gemeinsam trainieren wir, wie Sie Einkommenslücken heute und im Alter erkennen und bedarfsgerechte Lösungsansätze für Ihre Kunden finden.

Sie erhalten einen umfangreichen Einblick in die Produkte der Themen „Altersvorsorge“ und „Absicherung biometrischer Risiken“ - immer aus der Perspektive von Vertriebsprofis!

### Ziele

- Sie können Einkommenslücken identifizieren und kundenorientiert darstellen
- Sie bieten bedarfsgerechte Lösungen nutzenorientiert an
- Sie erkennen und nutzen Kundensignale für die ganzheitliche Beratung

### 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

Radomir Kasak & Carsten Weigel

### Termine

03.05. - 04.05.2022

13.09. - 14.09.2022

### Anrechenbare Bildungszeit nach IDD:

635 Minuten