



## 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)

Sie machen den nächsten Schritt zum Experten rund um die Themenwelt „Planung der Vorsorge“. So können Sie in Ihren Kundenberatungen nach dem Motto "Strategie schlägt Zufall" vorgehen. Lernen Sie moderne Ansprachen ebenso kennen wie Beratungsansätze rund um eine nachhaltige Vorsorge.

Dieses Training eignet sich besonders für Absolventen des Trainings „Vorsorge 1“.

### Ziele

- Sie können die Renteninformation analysieren und lösungsorientiert als Beratungsinstrument einsetzen
- Sie lernen die systemische Rendite kennen und können sie als Argument im Beratungsgespräch nutzen
- Sie wenden Fragetechniken gezielt an
- Sie können in den Bedarfsfeldern „Absicherung“ und „Leben im Alter“ sicher beraten
- Sie setzen die steuerlichen Fördermöglichkeiten kundenorientiert in der Beratung ein

### Inhalte

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

### 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

12.06. + 13.06.2024

17.09. + 18.09.2024

### Anrechenbare Bildungszeit nach IDD:

660 Minuten