



Die betriebliche Altersversorgung in Theorie & Praxis

Die betriebliche Altersversorgung hat in den letzten Jahren stetig an Bedeutung gewonnen. Aus einer qualifizierten Beratung in der Firmenbank ist sie nicht mehr wegzudenken. Als eine tragende Säule in der Altersversorgung wurden hier attraktive Rahmenbedingungen geschaffen bzw. modifiziert. Erleben Sie in diesem Seminar eine Symbiose aus Theorie und Praxis. Erarbeiten Sie auf Basis von Fachwissen aus Expertenhand Ihre individuellen Kundenansprachen für Ihren Vertriebsalltag. Begeistern Sie Ihre Kunden mit innovativen Vertriebsansätzen und bringen Sie die Themen gezielt in die Umsetzung.

Ziele

- Sie kennen die Grundlagen aus dem Betriebsrentengesetz als Basis der Kundenansprache
- Sie sind sicher im Umgang mit den Rahmenbedingungen der bAV im Hinblick auf Anwartschafts- und Leistungsphase
- Sie lernen die unterschiedlichen Finanzierungsarten kennen und setzen diese für gezielte Kundenansprachen ein
- Unterstützungskasse und Pensionszusage sind Ihnen als mittelbare und unmittelbare Versorgungsverpflichtung bekannt
- Sie kennen die Besonderheiten einer GGF-Versorgung
- Sicherheit bei der Kundenansprache und Sensibilisierung im Kundendialog

Inhalte

- Arbeitsrechtliche Grundlagen einer qualifizierten Kundenansprache
- Steuer- und sozialversicherungsrechtliche Rahmenbedingungen
- Finanzierungsarten und -möglichkeiten in der betrieblichen Altersversorgung
- Funktionsweise von Unterstützungskasse & Pensionszusage
- GGF-Versorgung
- Kundenfälle und Praxisbeispiele von bAV-Vorsorgelösungen

Dauer

2 Tage

Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12

Veranstaltungsort

Winzerhof, Rauenberg

Seminargebühr

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

Trainer

Jens Hildebrand und Michael Philipp

Termin

29. + 30.10.2024

Bildungszeit nach IDD

600 Minuten