

Vorsorge EXCELLENCE - Grundlagen der Vorsorge- beratung im gehobenen Kundensegment



Das Training richtet sich an alle, die sich mit einer dieser Fragen beschäftigen:

- Wie kann ich erfolgreich Kunden für Produktlösungen der Württembergischen gewinnen?
- Wie binde ich Vorsorgeprodukte in die Beratungsfelder "Vermögen anlegen" und "Vermögen optimieren" ein?
- Auf welchem Weg erhalte ich komprimierte Infos rund um die Produktwelt und halte mein vorhandenes Wissen auf einem aktuellen Stand?
- Welche neuen und attraktiven Ansprachen gibt es, die ich in meinem Kundenumfeld wirkungsvoll einsetzen kann?

Besonders geeignet für

Kundenberater im Private Banking, Privatkundenberater

Das nehmen Sie aus dem Training mit:

- ✓ Produktkenntnisse rund um die Top-Produkte der Württembergischen
- ✓ Wirksame und ideenreiche Kundenansprachen
- ✓ Vertriebsansätze rund um Vorsorgeprodukte
- ✓ Direkt umsetzbare Ergebnisse für zielführende Gespräche
- ✓ Austausch und Motivation am Trainieren und Entwickeln von eigenen Ideen

Inhalte

- Systemische Rendite und Fondsanlage mit der BasisRente
- Allround-Produkt GeniusVorsorge in der Vorsorge sowie der Kapitalanlage
- Alternative Anlagemöglichkeiten mit W&W Private Capital
- Sinnvolle Ergänzungen zum bestehenden Kundenportfolio
- Schicht 3 als Tilgungersatz (Finanzierung)
- Einstieg in die Generationenberatung: Vertragsgestaltung, VN-Aufteilung, Rechtsnachfolge
- Aktuelle Vertriebsansätze & Sales Stories
- Grundlagen wirksamer Fragetechnik und Einsatz in der aktiven Kundenansprache
- Gesprächsgestaltung durch nutzenargumentierte Argumentation

Dauer

2 Tage

Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12

Veranstaltungsort

Winzerhof, Rauenberg

Seminargebühr

Die Kosten für Seminare durchführung, Übernachtung und Verpflegung übernimmt die Bankkooperation.

Trainer

Radomir Kasak, Carsten Weigel

Termin

16. + 17. September 2025

Anrechenbare Bildungszeit nach IDD:

635 Minuten