

Vermögen anlegen und ansparen in der Serviceberatung

AASB-24-dod

Zielgruppe

- ✓ Serviceberaterinnen und Serviceberater
- ✓ Kundenberaterinnen und Kundenberater

Ihr Nutzen

- ✓ Sie setzen die Anforderungen des Wertpapierhandelsgesetzes/ MiFID II in ihrer Beraterpraxis aktiv um und nutzen dabei die Produktpalette der VR-BeraterPass-Matrix der Serviceberatung
- ✓ Sie unterbreiten dem Kunden ein anleger- und anlagegerechtes Angebot aus der hauseigenen Produktpalette der Union Investment und der DZ-Bank, wobei Sie steuerliche Aspekte berücksichtigen
- ✓ Sie setzen die relevanten fachlichen Inhalte in der Anlageberatung kundenorientiert um
- ✓ Sie gewinnen einen umfassenden Marktüberblick und geben Auskunft zur aktuellen konjunkturellen Situation in Deutschland anhand der Inhalte ihrer Hausmeinung
- ✓ Sie erkennen Signale und nutzen die sich daraus ergebenden Cross-Selling Möglichkeiten erfolgreich
- ✓ Sie verinnerlichen die Philosophie der "Genossenschaftlichen Beratung" und lassen diese den Kunden als persönlichen Mehrwert erleben
- ✓ Sie setzen die Gesprächsvorbereitung als Grundlage für das Beratungsgespräch ein und beherrschen das Kundenbeziehungsmanagement als Basis für alle weiteren Beratungsthemen

Inhalt

- ✓ Wertpapierhandelsgesetz inkl. MiFID II und zivilrechtliche Anforderungen an die Beratung
- ✓ Aktuelle volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen
- ✓ Anlageprodukte der Serviceberatung
- ✓ Bankeinlagen und bankeigene Inhaberschuldverschreibungen
- ✓ Fest- und variabel verzinsliche Wertpapiere auf Euro lautend mit sehr guter Bonität
- ✓ Ausgewählte Zertifikate der FinanzGruppe, die über die zentrale Hausmeinung der DZ BANK dem Service-Kundenberater-Segment zugeordnet sind (im Rahmen der BVR-Musterallokation)
- ✓ Besonderheiten der Besteuerung von Fonds und Anlegern
- ✓ Ausgewählte Fonds der FinanzGruppe, die über die zentrale Hausmeinung der Union Investment dem Service-Kundenberater-Segment zugeordnet sind (im Rahmen der BVR-Musterallokation)
- ✓ "MeinInvest"
- ✓ Offene Immobilienfonds der FinanzGruppe
- ✓ Einführung in die Genossenschaftliche Beratung als Grundlage einer Gesprächsstruktur
- ✓ Methodischer und verkäuferischer Umgang mit dem Kundenbeziehungsmanagement

Preisinformation

Preis inkl. eLearning



Termin



Ort

Beilngries



Preis

1.400,00 €



Ansprechpartner

Matthias Regnat

08461/650-1314

matthias.regnat@abg-bayern.de

Andrea Meier

08461/650-1304

andrea.meier@abg-bayern.de

Buchen