

# Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe 50 Plus

VSZ-24-dod

## Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Vermögensberater
- ✓ Individualkundenberater

## Ihr Nutzen

- ✓ Bewusstwerden der Bedeutung dieser Kundengruppe
- ✓ Verstehen und Umsetzen erfolgreicher Beratungsansätze
- ✓ Nutzen der Möglichkeiten des agree21

## Inhalt

- ✓ Praxis- und kundenorientierte Ansprachekonzepte
- ✓ Prüfung der Geldanlage
- ✓ Optimierung der Altersvorsorge
- ✓ Verlässliches Zusatzeinkommen für den Ruhestand
- ✓ Versicherungspolicen auf dem Prüfstand
- ✓ Immobilien gezielt entschulden
- ✓ Ganzheitliche Beratung und Betreuung mit dem VR-Finanzplan Premium
- ✓ Die Bedarfssfelder der VR-Premium-Kunden
- ✓ Passende Lösungen für die individuellen Bedürfnisse der 50-Plus-Generation
- ✓ Verkaufshilfen/Produktpalette nach Bedarfssfeldern
- ✓ Altersspezifische Kommunikationsverhalten

## Hinweis

Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.

 **Termin**

 **Ort**  
Beilngries

 **Preis**  
760,00 €



## Ansprechpartner

Elke Kerschenlohr  
08461/650-1363  
elke.kerschenlohr@abg-bayern.de  
Nina Zacherl  
08461/650-1333  
nina.zacherl@abg-bayern.de

**Buchen**