

Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe 50 Plus

VSZ-25001

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 Bedarfsfelder der VR-Premium-Kunden
- ✓ Passende Lösungen für die individuellen Bedürfnisse der 50-Plus-Generation
- ✓ Verkaufshilfen/Produktpalette nach Bedarfsfeldern
- ✓ Altersspezifische Kommunikationsverhalten

Hinweis

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



Termin

02.07.2025 -
03.07.2025



Ort

Beilngries



Dozent(en)

Armin Westermeier



Ansprechpartner

Elke Kerschenlohr

08461/650-1363

elke.kerschenlohr@abg-bayern.de

Nina Zacherl

08461/650-1333

nina.zacherl@abg-bayern.de

Buchen