

Vermögen, Vorsorge und Absicherung kundengerecht analysieren und optimieren

VAV-25009

Zielgruppe

Mitarbeitende in der Privatkundenberatung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie lernen eine anleger- und anlagegerechte Kundenberatung aufzubauen und präsentieren unter Berücksichtigung der Risikobereitschaft und Wünsche des Kunden optimale Lösungen für die Themen Vermögensanlage, Vorsorge und Absicherung.
- ✓ Sie können die unterschiedlichen Zielgruppen für die Themen Vorsorge und Absicherung sensibilisieren.
- ✓ Sie entwickeln individuelle Konzepte zur Altersvorsorge, Einkommenssicherung und Hinterbliebenenvorsorge.

Inhalt


- ✓ Vermögen braucht Struktur, die richtigen Allokationsvorschläge nach Assetklassen und Risikobereitschaft
- ✓ Welche Produktvorschläge der Privatkundenberatung passen zu den verschiedenen Kundentypen und Szenarien im Bereich Vermögen und Vorsorge
- ✓ Depots und Vermögensanlagen kundenorientiert optimieren und strukturieren
- ✓ Vorsorgesituationen kundengerecht analysieren und die passenden Lösungen nutzenorientiert anbieten; inkl. Nachhaltigkeit


Hinweis


- ✓ Mitzubringen:
 - ✓ Beratermappe mit Verkaufshilfen zu den verschiedenen Altersvorsorgeprodukten und aktuellen Produktinformationen
 - ✓ ggf. Tablet mit digitalen Visualisierungen /Verkaufshilfen
 - ✓ Taschenrechner
- ✓ Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD- Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.

Vorbereitungsunterlagen

Diese Veranstaltung beinhaltet Vorbereitungsunterlagen und Aufgaben über VR-Bildung. Die Freischaltung des Lehrplans erfolgt sechs Wochen vor Veranstaltungsbeginn. Bitte bearbeiten Sie die Lerninhalte in Vorbereitung auf die Veranstaltung.

 **Termin**
10.11.2025 -
13.11.2025

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
1.400,00 €

 **Ansprechpartner**
Elke Kerschenlohr
08461/650-1363
elke.kerschenlohr@abg-bayern.de
Nina Zacherl
08461/650-0
nina.zacherl@abg-bayern.de

Buchen