

# Vermögen, Vorsorge und Absicherung kundengerecht analysieren und optimieren

VAV-25011

## 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**  
12.01.2026 -  
15.01.2026

 **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**