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 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

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

ABG