

Inhalte Zertifizierter Vorsorgeberater BQ 2019/ 2020



**Volks- und Raiffeisenbanken
Weser-Ems**

Stand: März 2019

Die Ausgangslage

- Altersvorsorge bietet hohe Absatzpotenziale – mit steigender Tendenz
- Staatliche Regelungen, spezielle Lösungen und die persönlichen Lebensumstände sind in der Beratung zu berücksichtigen
- Lösungen in Form von einzelnen Produkten sind auf dem Rückzug (kein Produktverkauf mehr)



Fotolia_msanca_102326543_XS.jpg

- Weiterhin steigende Qualitätsanforderungen an die Berater

Ihr Nutzen

- Vermittlung, Aktivierung und Vertiefung von fachlichem Wissen und Können in den Beratungsthemen *Vorsorge und Absicherung*
- Anbindung der Inhalte an die Strukturen der *Genossenschaftlichen Beratung*
- Aufbau und Ausbau der Fachkompetenz in ausgewählten Beratungsfeldern der *Vorsorge und Absicherung*, um erfolgreich in der Umsetzung des *Genossenschaftlichen Beratungskonzeptes* zu sein

Ihr Nutzen

- Qualifizierung von Leistungsträgern auf die wachsenden Anforderungen zum Thema Altersvorsorge
- Positionierung der eigenen Bank am Markt
 - Stärkung der Regionen
- Chance zur Gewinnung und Bindung von Kunden, Kundenzufriedenheit, Kundenbegeisterung
- Strukturiertes Vorgehen in der Kundenberatung innerhalb der Strukturen der *Genossenschaftlichen Beratung*
- Eine ausgeprägte Vertriebsorientierung unterstützen und Stärkung der Eigenverantwortlichkeit der Mitarbeiter

Ihr Nutzen

- Qualifizierung für betriebliche und bankspezifische Anforderungen
- Berater wird für den Kunden zum Ansprechpartner für Altersvorsorge
- Aufbau einer nachhaltigen, vertrauensvollen Kundenbindung
- Immer aktuelle Information über den Vorsorgebedarf des Kunden, Wissensvorsprung gegenüber Mitbewerbern, Einblick in Fremdengagements
- Erweiterung der bankbetrieblichen Gesamtkompetenz



Fotolia_msanca_102326543_XS.jpg



„Zertifizierte/r Vorsorgeberater/in BQ“

Themen im Rahmen des PE-Konzeptes

- Sozialversicherungs- und steuerrechtliche Hintergründe
- Regelung in der gesetzlichen Alterssicherung in der Erwerbsphase
- Regelung bei der gesetzlichen Rente und den Beamtenpensionen in der Bezugsphase
- Regelungen bei der geförderten kapitalgedeckten Altersvorsorge
 - Riester-Rente
 - Rürup-Rente
 - Betriebliche Altersvorsorge
- Besprechung Rentenberechnung und Versorgungsstand
 - Veränderung in der gesetzlichen Rentenversicherung
- Hinterbliebenenversorgung
 - Erwerbsminderungsrente (private Vorsorge durch BUZ)

Themen im Rahmen des PE-Konzeptes

- Regelungen Beratungsfeld „Für die Kinder vorsorgen“
- Regelungen Beratungsthema „Absicherung“
 - Kranken- und Pflegeversicherung
 - Unfallversicherung
- Vorsorgeaufwand und Vorsorgekonzept
- Bestandteile der privaten Altersvorsorge
 - Versicherungslösungen
 - Fondslösungen
 - Bankeigene Produkte
 - Immobilien/Bausparen

Themen im Rahmen des PE-Konzeptes

- Ganzheitliche Beratungsansätze und Altersvorsorgeberatung
- Aktive Ansprache am Point of Sale bzw. am Telefon
- Erfolgreicher Umgang mit Kundeneinwänden
- Strukturierte Analyse im Rahmen der ganzheitlichen Beratung unter Einbindung der *Genossenschaftlichen Beratung*
- Entwicklung bedarfsorientierter Kundenlösungen
- Einbindung der schriftlichen und technischen Analyse- und Präsentationshilfen
- Angebotspräsentation und Abschlusstechniken unter Einbindung der Technik
- Technische Umsetzung und Gesprächstraining

Bausteine im Rahmen des PE-Konzeptes

Für 12 Teilnehmer:

- Kick-Off Workshop - ein halber Tag
- Fachtraining - zwei Tage Gruppentraining
- Vertriebsstraining - drei Tage Gruppentraining
- Training am Arbeitsplatz (TOJ) – 12 Tage (je Teilnehmer ein halber Tag Analysegespräch und ein halber Tag Angebotspräsentation)
- Schriftliche Prüfung und Prüfungsvorbereitung (Angebotsgespräch) - ein Tag Gruppentraining
- Kompetenzprüfung (Angebotspräsentation) – zwei Tage (max. 6 Teilnehmer je Prüfungstag)

Preis für das PE-Konzept

Für 12 Teilnehmer:*

- 900 Euro (Kick-Off Workshop)
- 3.600 Euro (Fachtraining)
- 5.400 Euro (Vertriebstraining)
- 18.900 Euro (TOJ)
- 1.800 Euro Prüfungsvorbereitung
- 6.300 Euro Kompetenzprüfung

- Gesamtpreis 36.900 Euro für 14,5 Trainingstage
- Je Teilnehmer 3.075 Euro

*Bei Vertragsabschluss bis 30.06.2019 für die Durchführung in 2020 gelten die Preise von 2019. Der Preis gilt einschließlich Reise- und Übernachtungskosten, Umsatzsteuer berechnet die GAW nicht. An Samstagen berechnet die GAW einen entsprechenden Aufschlag von 50% auf das Honorar.

Fragen?

Welche Fragen haben Sie?



Fotolia_Ekler_Neyro_95602469_XS.jpg

Ihre Ansprechpartnerin

Diplom-Kauffrau (FH)
Diplomierter Systemischer Coach ADG
Dozentin/ Trainerin

Anke Schur
Tel.: 04402 9382-46
E-Mail: anke.schur@gwesser-ems.de
Internet: www.gawrastede.de

