

VB4 - Beratung von Privatkunden

F&C Zielgruppe:

Privatkundenberatung
Vermögensanlage / Vermögensbildung

Kenntnisvoraussetzungen:

VR-BeraterPass ServiceBeratung (Pass 2) und Inhalte der Seminare VB1, VB2 und VB3 oder vergleichbare Kenntnisse werden vorausgesetzt.

Ziel:

VR-BeraterPass FinanzPlanung (Pass 3)

Zielsetzung:*

Die Teilnehmer ergänzen und vertiefen ihre Kenntnisse in der bedarfsgerechten und effizienten Beratung im B-Kunden-Segment Vermögensanlagen. Sie können individuelle Angebote unter Berücksichtigung der steuerlichen Auswirkungen für den Kunden unterbreiten.

Information im Zusammenhang mit der Weiterbildungspflicht für am Versicherungsvertrieb beteiligte Personen gemäß IDD (Insurance Distribution Directive):

Dieses Seminar beinhaltet 1,5 Stunden fachliche Inhalte zum Versicherungsgeschäft, welche im Rahmen des Kompetenznachweises abgeprüft werden.

Seminarvorbereitung: E-Learning

Seminartage: 3

Inhalte:

Training von Analyse- und Angebotsgesprächen

- Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Beratungsgesprächen unter Beachtung der rechtlichen Vorschriften sowie unter dem Aspekt der Genossenschaftlichen Beratung.
- Kundenorientierte Einbindung der Geeignetheitsklärung
- Kundensituationen und mögliche Lösungen unter Beachtung
 - des Wertpapierhandelsgesetzes
 - steuerlicher und sonstiger rechtlicher Aspekte
 - der aktuellen Konjunkturlage / Marktsituation
 - des privaten Umfeldes
 - der jeweiligen Kundenziele
- Konzepte und Leitfäden zu verschiedenen Beratungsthemen
- Kundenorientierung / Abschlussorientierung
- Vermögensstrukturierung und Gesprächsführungstechniken mit Hilfe des sog. „Finanzhauses“ (Konzept der Union-Investment bzw. bankindividuell)
- Theorien und Techniken des Beziehungsmanagements
- Beratung und Gesprächsführung unter Einsatz von standardisierten Strukturierungs- und Visualisierungshilfen im Sinne der Genossenschaftlichen Beratung.