



Die privaten Finanzen des Unternehmers

Buchungsnummer
ST0221-450

Diese Veranstaltung richtet sich an:
Führungskräfte und Spezialisten im Firmen- und Privatkundengeschäft, Betreuer von Freiberuflern

Veranstaltungsart

Seminar

Dauer (in Tagen)

2

Termin

07.10.2021 - 08.10.2021

Preis

1.410,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden im Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Abseits der klassischen Kreditversorgung steht das Verbundgeschäft mit dem Unternehmer und seiner Familie an der zentralen Stelle der ganzheitlichen Beratung:

- systematische Vermögensbildung
- staatlich geförderte Altersvorsorge
- Schutz der Familie vor biometrischen Risiken
- strukturierte Kapitalanlage in Wertpapieren und Immobilien

Trotz tatkräftiger Unterstützung der Kundenbetreuer durch Fachberater bleiben die Verkaufserfolge oft hinter den ambitionierten Erwartungen zurück.

In diesem Workshop lernen Sie Stärken und Schwächen der unterschiedlichen Betreuungsmodelle kennen. Sie rekapitulieren die lukrativen Beratungs- und Verkaufsansätze anhand von Beispielen und Fallstudien aus der Praxis des Firmen- und Gewerbekundengeschäfts.

Inhalte

- Wettbewerbsfaktoren im Verbundgeschäft
- Ausgangslage Kreditversorgung: Ihre Verhandlungsposition und Ihre Verhandlungstaktik
- Verkaufshinweise aus Steuererklärung, Steuerbescheid, Vermögensstatus und Jahresabschluss
- Produktprogramm Altersvorsorge
 - für den Unternehmer
 - für mitarbeitende Familienmitglieder
 - für Mitarbeiter
- Kapitalanlage"r Privatsphäre
 - Anlagemotive, Anlegerprofile
 - Qualifizierte Überleitung mit 9-Felder-Matrix
- Absicherung der Familie/Schutz vor biometrischen Risiken
- Unternehmensnachfolge/Verrentung

Nutzen

- Sie erhöhen Ihre Produktnutzungsquote aufgrund Ihrer verbesserten Anbahnungskompetenz.
- Sie lernen dauerhaft Ihr Provisionsergebnis"rbessern.
- Sie stellen Ihre Kundenbeziehungen auf eine breitere Basis.

Dozenten

Thomas Töller

Thomas Töller, Bankfachwirt, erwarb seine praktische Erfahrung im Firmenkundengeschäft als Führungskraft bei Sal. Oppenheim jr. & Cie, bevor"ch 1996 selbständig machte. Er hat sich als Berater, Trainer und Dozent auf die Verbesserung des Vertriebs im Firmenkundengeschäft spezialisiert und zählt auf diesem Gebiet"n gefragtesten Referenten. Die Besucher seiner Veranstaltungen bescheinigen Herrn Töller regelmäßig aktuelle Relevanz, gepaart mit konsequenter Praxisorientierung und einem erfrischenden Unterhaltungswert.