ADG

Online: "Generation Silber" und die genossenschaftliche Beratung

Buchungsnummer
ST0222-140

Diese Veranstaltung richtet sich an:
SpezialistInnen

Bei der „Generation Silber“ handelt"ch"ne wichtige und stetig wachsende Zielgruppe. Für dieses anspruchsvolle Kundenklientel benötigen Sie passgenaue Lösungen. Stellen Sie mit unseren Strategien und Handlungsoptionen die

Weichen für Ihren persönlichen und betriebswirtschaftlichen Erfolg.

Veranstaltungsart
Online-Kurs
Dauer (in Tagen)
2
Termin
22.06.2022 - 23.06.2022
Zu erreichender Abschluss
Teilnahmebescheinigung

Preis
1.450,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden"iteren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

„Generation Silber" beschreibt die anspruchsvolle und stetig wachsende Altersgruppe 60+. Sie hat einen erheblichen Anteil am Gesamtvermögen und"r Kaufkraft in Deutschland. SeniorInnen sind und bleiben die Zielgruppe der Zukunft.

Zu Recht erwarten sie eine gute und verständliche Beratung sowie eine einfache Abwicklung ihrer Bankgeschäfte. Es gilt, die altersspezifischen Lebensziele und das ausgeprägte Sicherheitsbedürfnis der Generation 60+"r Beratung ebenso"rücksichtigen, wie die Tatsache, dass SeniorInnen nicht jedem Beratungsthema aufgeschlossen gegenüberstehen.

Zeigen Sie Ihren älteren KundInnen, dass Sie sich"ren Lebenssituation hineinversetzen können und ihr Sicherheitsbedürfnis ernst nehmen. Vermitteln Sie ihnen, dass" Zeiten wie diesen aber auch „neue Regeln und Gesetzmäßigkeiten“"achten gilt. In unserem Workshop lernen Sie, wie Sie Ihre KundInnen verständlich und wertschätzend für Anlage- und Absicherungsthemen öffnen, die alterstypisch gerne gemieden werden.

Inhalte

- Verständnis für die Themen älterer KundInnen sowie die goldenen Regeln der Vermögensanlage aufbauen
- Die Notwendigkeit der Finanzplanung im Alter
- Der Smalltalk als Öffner für Investment- und Absicherungsprodukte
- Der Einstieg"e Beratung, der alle zielgruppenrelevanten Beratungsthemen ermöglicht
- Das qualifizierte Erarbeiten altersspezifischer Kundenziele: Lebens-, Absicherungs- und Vermögensziele im Einklang!
- Das „Kundencockpit“ altersgerecht zur Bearbeitung der altersspezifischen Lebens-, Absicherungs- und

Vermögensziele nutzen
- Das Erarbeiten eines umfassenden Vermögens(schutz)konzeptes, das alle Sicherheitsaspekte und Assetklassen berücksichtigt
- Sicherheitsaspekte, die über die Anforderungen des WpHG hinausgehen und das Verständnis für Investmentprodukte steigern
- Die Einbindung von Bausparverträgen im Kontext eines umfassenden Vermögensschutzkonzeptes
- Altersspezifisch heikle Themen"r Beratung
- Bearbeitung typischer Einwände dieser KundInnengruppe
- Einbindung der nachfolgenden Generationen in Ihre Beratung

Nutzen

- Sie lernen,"s Beratungsgespräch gekonnt einzusteigen, sodass sich ältere KundInnen automatisch auch für „Ihre Themen“ öffnet.
- Sie passen Ihren Beratungsablauf"r Einstiegsphase auf die unterschiedlichen Anlegertypen 60+"d positionieren Ihre auf den KundInnentyp angepasste Dienstleistung.
- Sie erfahren, wie Sie gemeinsam mit Ihren KundInnen einen ganzheitlichen Sicherheitsbegriff entwickeln und legen"e Basis für eine zielorientierte Depotbewertung und eine zweifach passende Vermögensstruktur.
- Sie erarbeiten zusammen mit Ihren KundInnen ein schlüssiges Vermögensschutzkonzept.

Dozenten

David Bogner, BOGNER Training & Consulting
David Bogner begleitet seit 20 Jahren Genossenschaftsbanken"n Themen Qualitätsvertrieb, Führung im Qualitätsvertrieb und Vertriebsmanagement. Seine Vertriebskompetenz baute"s 2000 bei MLP auf. Mit zeb startete er 2001 als Trainer für Banken.