

Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe 50 Plus

VSZ-26001

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**
16.07.2026 -
17.07.2026

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
840,00 €

 **Dozent(en)**
Armin Westermeier

 **Ansprechpartner**
Elke Kerschenlohr
08461/650-1363
elke.kerschenlohr@abg-bayern.de
Nina Zacherl
08461/650-1333
nina.zacherl@abg-bayern.de

Buchen