

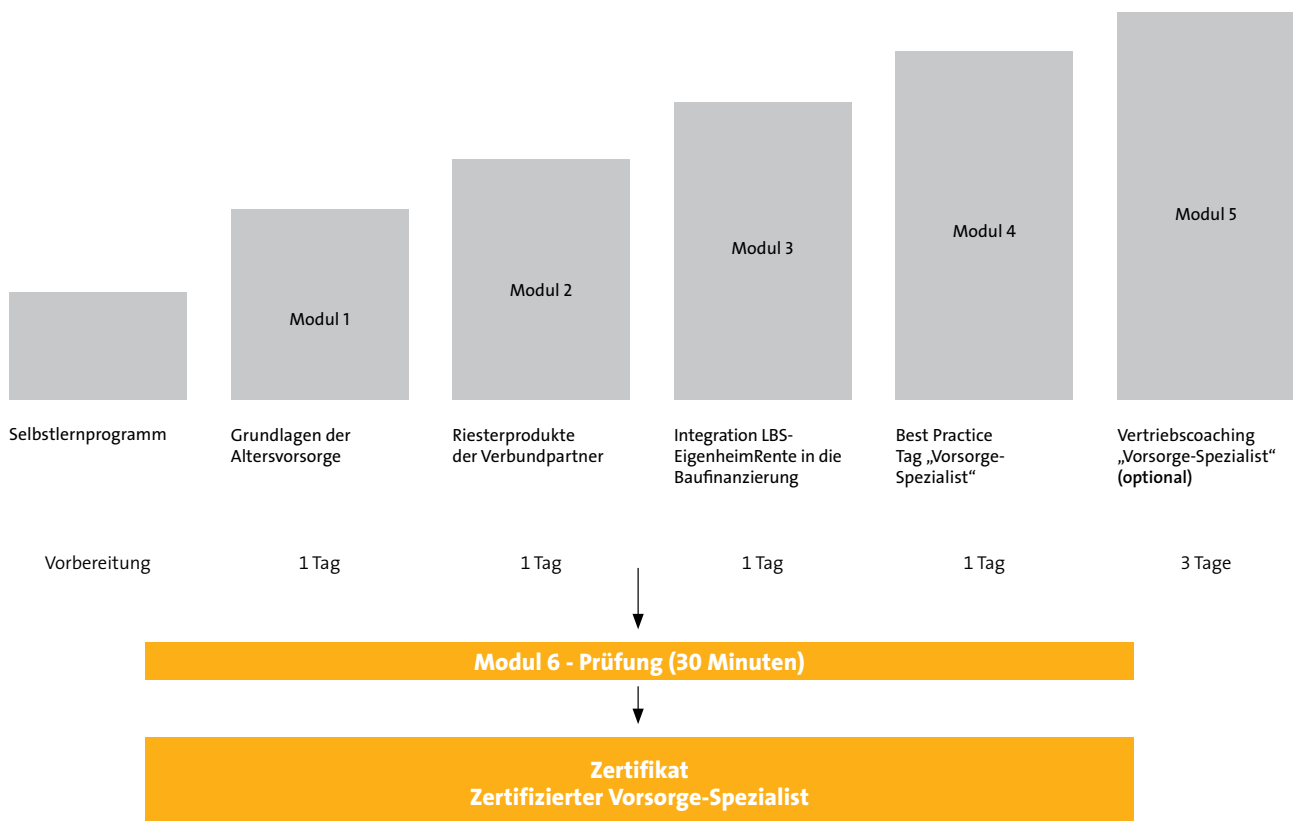
Zertifizierter Vorsorge-Spezialist

Durch die Erhöhung des Wissens im Bereich von Geldriester-Produkten und der betrieblichen Altersvorsorge erhalten Sie als Handelsvertreter/in der LBS Südwest tiefere Einblicke in das Produktangebot unserer Verbundpartner und steigern Ihre Akzeptanz in den Sparkassen und der BW Bank.

So sichern Sie Ihre Beratungsqualität nachhaltig ab und erweitern Ihre Handlungsoptionen.

Die Trainings werden durch Trainer des Sparkassenverbundes unterstützt, so dass auch der externe Aspekt einer qualifizierten Weiterbildungsreihe berücksichtigt wird.

Das zeitliche Investment ist mit 4 Präsenztagen zuzüglich einem optionalen Vertriebscoaching angemessen. Die Reihe wird innerhalb von einem Jahr durchlaufen und durch die Abschlussprüfung mit anschließender Zertifizierung abgerundet.



Spezielle Seminarreihen
„Verkauf“

TRAINING/MABNAHME	INHALT
Selbstlernmodul	Vorgeschaltet zu Modul 1 ist ein Selbstlernprogramm (Basis: LBS-EigenheimRente, Online-Programme der Verbundpartner) zu durchlaufen, an dessen Ende ein Zertifikat ausgestellt wird.
Modul 1 Grundlagen der Altersvorsorge	<ul style="list-style-type: none"> • Aufbau und Ermittlung der Versorgungslücke • Das 3-Schichten-Modell (gesetzliche, betriebliche, private Altersvorsorge) • Die betriebliche Altersvorsorge (Direktzusage, Direktversicherung, Pensionsfonds, Pensionskasse) • Den Vorsorgerechner einsetzen • Steuerliche und sozialversicherungsrechtliche Aspekte in der Anspar- und in der Rentenphase • Erben und Vererben • Die Versorgungssituation von rentenversicherungspflichtigen Arbeitnehmern und Beamten • Zukunftstrends der Altersvorsorge • Den Lösungsweg gestalten
Modul 2 Riesterprodukte der Verbundpartner	<ul style="list-style-type: none"> • SV, Deka, Sparkassen-Altersvorsorgeprodukte • Verwendungs- und Entnahmemöglichkeiten • Kosten und Gebühren • Umgang mit der nachgelagerten Besteuerung • Rentenhöhe und Garantzeit • Erben und Vererben • Erkenntnisse im Umgang mit Konkurrenzprodukten
Modul 3 Integration LBS-EigenheimRente in die Baufinanzierung	<ul style="list-style-type: none"> • Strukturierter Einsatz von Technik im Verkaufsgespräch • Dem Erfolg durch Verkaufshilfen Flügel verleihen • Erhöhung der Zinssicherheit durch die Riesterförderung • Mit dem Einkaufsbeschleuniger schneller in's Eigenheim • Die Allianz von „Magischem Finanzierungsviereck“ und „Riesterförderung“ • Der Vorteilhaftigkeitsrechner (Excel-Programm) • Zinsersparnis und Liquiditätsvorteil • Mit dem Riesterhaus zum Architekten der Baufinanzierung werden • Verkaufsvideos und Übungen • Barwertbetrachtung der nachgelagerten Besteuerung
Modul 4 Best Practice Tag „Vorsorge-Spezialist“	<ul style="list-style-type: none"> • Praxisfälle der Teilnehmer • Welche Rezepte haben dem Kunden geschmeckt? • Chancen und Entwicklungsmöglichkeiten • Umgang mit Einwänden und Vorwänden • Prüfungsvorbereitung
Modul 5 Vertriebscoaching „Vorsorge-Spezialist“	Das Vertriebscoaching kann optional gebucht werden und ist keine Voraussetzung für die Prüfungsteilnahme und die Zertifizierung.
Modul 6 Prüfung	Die Teilnehmer erhalten am Vortag einen Praxisfall. Diesen bereiten Sie fachlich (Berechnung der Versorgungslücke, Gestaltung des Lösungsweges, Präsentation!) vor und bekommen aus der Prüfungskommission Fragen zur Lösung und zu dem Fall gestellt.