



Initiative Fondspolices - Aufbauprogramm für Vertriebspartner

Modulbeschreibung

Überblick

Modulbausteine

1

Der Markt erfordert qualifizierte Beratung

Fachthemen für die Praxis

2

Wertvolle Kunden schätzen qualifizierte Beratung

Fachthemen aus der Praxis

3

Passende Lösungen für viele Kunden

Produkte und Vertriebsansätze

4

Technik, die (Kunden) überzeugt

Beratungssoftware

5

Mein eigenes Konzept für erfolgreiche Finanzplanung

Umsetzung und nächste Schritte

6

Ein Blick in den Rückspiegel

Erfahrungsaustausch

Modulbeschreibung

Modulbaustein 1

Der Markt erfordert qualifizierte Beratung



Inhalt

Fachthemen für die Praxis:

- Überblick zu Bedarf, Markt und Zielgruppen
- Überblick zur Ruhestandsplanung und Generationenberatung
- Basis-Finanzanalyse
- HA: Kundenselektion
- Unterstützung und Information zur Argumentation Fondspolice (bei Bedarf)



Hilfsmittel

- Broschüre „Fondspolice“
- Flyer „Erben und Schenken“



Kernnutzen

Sie kennen die Vorzüge der Konzeptberatung und erhalten fachlichen Input zur Ruhestandsplanung sowie Generationenberatung.

Modulbeschreibung

Modulbaustein 2

Wertvolle Kunden schätzen qualifizierte Beratung



Inhalt

Fachthemen aus der Praxis:

- Input anhand Beispielfälle
- Eigene Kunden bearbeiten
- Begleitende Fachthemen wie z. B.:
 - Vorteile Fondspolice
 - Erben und Schenken
 - Ruhestandsplanung
 - Generationenberatung



Hilfsmittel

- Broschüre „Fondspolice“
- Flyer „Erben und Schenken“



Kernnutzen

Sie wenden das erlernte Wissen in der Praxis an anhand Ihrer eigenen Kundenselektion.

Modulbeschreibung

Modulbaustein 3

Passende Lösungen für viele Kunden



Inhalt

Produkte und Vertriebsansätze:

- Vermögensaufbau mit Maxxellence Invest
- Tagesgeldalternative: ParkAllee und WeitBlick
- Ruhestandsplanung und Vermögensübertragung mit WeitBlick
- Maßgeschneidertes Investment mit MyFolio
- Fallkonstellationen aus der Praxis (Kapitalanleger, Erben und Schenken, Immobilienkonzept u.v.m.)



Hilfsmittel

- WeitBlick Wettbewerbsvergleich
- Vergleichstool: Fondspolice vs. Depot
- Fallbeispiele WeitBlick



Kernnutzen

Sie kennen die Vorzüge der Standard Life Produkte sowie die dazugehörigen Investmentlösungen und wissen diese zielgerichtet anzuwenden.

Modulbeschreibung

Modulbaustein 4

Technik, die (Kunden) überzeugt



Inhalt

Beratungssoftware:

- Angebote rechnen auf Basis der Fallbeispiele
- Ansprache beim Kunden
- Verdienstmöglichkeiten
- Renditebetrachtung im Bestand
- Produktprüfer



Hilfsmittel

- Diverse Analyse-, Beratungs- und Finanzplanertools
- MyFolio Tool
- BQS



Kernnutzen

Sie kennen die individuellen Kniffe der Standard Life Softwarelösungen, um die Produktlösungen in der Praxis zu beraten und zu verkaufen und erhalten darüber hinaus einen groben Überblick über unterstützende Tools.

Modulbeschreibung

Modulbaustein 5

Mein eigenes Konzept für erfolgreiche Finanzplanung



Inhalt

Umsetzung und nächste Schritte:

- Kundenveranstaltungen planen und umsetzen
- Einbinden von Steuerberatern
- Einbinden von Generationenberatern
- Kundenberatungsprozess



Hilfsmittel

- Flyer „Erfolgreiche Kundenveranstaltung“
- Checklisten, rechtlich geprüft



Kernnutzen

Sie wissen, wie Sie die gelernten Inhalte nun im Kundengespräch nutzen können und erhalten Unterstützung bei der Planung effizienter Kundenveranstaltungen.

Modulbeschreibung

Modulbaustein 6

Ein Blick in den Rückspiegel



Inhalt

Erfahrungsaustausch:

- Best Cases
- Lessons Learned
- Feedback
- Anregungen



Hilfsmittel

- Flyer „Erfolgreiche Kundenveranstaltung“
- Checklisten, rechtlich geprüft



Kernnutzen

Sie erhalten die Möglichkeit, sich mit Kollegen auszutauschen und ziehen Ihre persönliche Quintessenz für Ihre weiteren Schritte.



Danke