



NEUES UND ALTBEWÄHRTES IM BEREICH RSP

13.02.2020

Ursula Blümer



Finanzen verstehen. Richtig entscheiden.

Rückblick 2019



- Whitepaper als Marketinginstrument z.B. für E-Mail Signatur
- Neues Icon gestaltet - s.o.
- Ruhestandsplanung-Fragebogen im MLP-Design (© Geld&Gehirn) zur Gesprächsvorbereitung für Kunden
- RSP-Beratungsblock Witec und Med komplett überarbeitet in mlp.net
- Kundendinner mit Standard-Life und JURADirekt als Kooperationspartner (Fortführung in 2020)
- Pilot Social Media Akquise / Aufbau einer Landing Page
- Webinar SVP fertig gestellt
- Verschiedene Workshops regional (Fortführung in 2020). Details in mlp.net

Rückblick 2019

Unsere Fragen:



- Was setzt ihr davon ein – Beratungsblock, Signaturanhang, ...?
- Kennt ihr alle den Link für das Whitepaper im Signaturanhang?
- Möchtet Ihr einen Workshop buchen für Eure GS?
- Veranstaltet Ihr Kundendinner? Möchtet Ihr welche veranstalten?
- Was sind Eure Erfahrungen für die Akquise (Bestandskunden/Neukunden)

Focus 2020



- Ausbau der Kundendinneraktivitäten, um auch social media besser zu implementieren
- Neu: Kundendinner mit Deutschland.Immobilen als Partner
2 Varianten – Infos s. Flyer am Stand von DI und nächste Seite
Werbung dafür über Social Media und Euch

Außerdem:

- Ruhestands-Alumnitreffen (20.04.2020) mit den Workshops „Nachfolgeplanung“ sowie „die vergessenen Vorteile der Lebensversicherung“
- Ruhestands-Powertag (21.04.2020) mit vielen Inhalten s. Agenda
- Präsenz bei den Berater-Powertagen mit den Workshops: Genogramm, Witwenversorgung, Pgf in der RSP und Immobilien in der Ruhestandsplanung

Uhrzeit	Thema	Referent	CPD-Credits MLP-IDO- Punkte
Ab 8:30 Uhr	<i>Check-in im F-Foyer</i>		
09:00-09:15	Begrüßung, ZDF (Zahlen, Daten, Fakten), Rück- und Ausblick 2019	Manfred Bauer Vorstand Produktmanagement, MLP SE Ursula Blömer (Produkte und Services, MLP SE)	-
09:15-10:15	Europa verändert sich. Auswirkungen auf Wirtschaft, Kunden und Altersvorsorge	Michael Heidinger (Aberdeen Standard Investment)	1,0 IDO/MLP 1,0 CPD (1,1bl)
10:15-10:45	Honorarberatung in der Ruhestandsplanung	Maja Ganz, Sven Röhrig (MLP)	0,5 MLP 0,5 CPD (1,4bl)
10:45-11:00	Pause		
11:00-12:15	Immobilien in der Ruhestandsplanung (Vortrag/Diskussion)	Ulrich Stamm (Deutschland Immobilien)	1,25 IDO/MLP 1,25 CPD (1,2 bl)
12:15-12:00	Einsatz von Marketinghilfsmitteln zur Akquise in der Ruhestandsplanung	L. Tavagnione-Funk, D. Schäfer, D. Mevitz (MLP)	0,75 MLP
13:00-14:00	<i>Mittagspause</i>		
14:00-15:00	Familie entsteht: Notfallplan erstellen	M. Rich (Jura Direkt)	1,0 IDO/MLP 0,75 CPD (1,2bl)
15:00-15:45	Kundenworkshops Ruhestand: Ein Erfahrungsbericht/Umsetzung in der Praxis	N. Rüdel (MLP)	0,75 IDO/MLP
15:45-16:00	Pause		
16:00-17:30	Living to 100: die Zukunft der menschlichen Lebenserwartung und deren Bedeutung für die Ruhestandsplanung	Prof. Jochen Russ (fa Institut)	1,5 IDO/MLP 1 CPD (1,4bl)
17:30	Verabschiedung	Ursula Blömer (Produkte und Services, MLP Finanzberatung SE)	

Focus 2020

Unsere Fragen:



- Seid ihr bereits für das Alumnitreffen am 20.04.2020 und/oder den Ruhestands-Powertag am 21.04.2020 angemeldet?

Gibt es – außer persönlichen, privaten Gründen, Gründe dafür, dass ihr euch nicht anmeldet? Z. B. kein Mehrwert, nicht die richtigen Themen, falscher Zeitpunkt...?

Kundenveranstaltungen mit DI Variante 1

DEUTSCHLAND.Immobilien
MARKTPLATZ FÜR ANLAGE-IMMOBILIEN

DI bietet an folgenden Standorten in 2020 Kundendinner an:

- Augsburg / Juli 2020
 - Bamberg / Mai 2020
 - Berlin / November 2020
 - Hamburg / September 2020
 - Hannover / Dezember 2020
 - Kassel / Dezember 2020
 - Mainz / August 2020
 - Reutlingen / Juni 2020
 - Schneverdingen / September 2020
 - Solingen / Oktober 2020
-
- Ebenfalls lädt DI eigene Kunden zur Veranstaltung ein



Die roten Orte sind Austragungsorte

Kundenveranstaltungen mit DI

Variante 2

Variante 2: Individuelle Kundendinner mit DI

- Ort, Datum in Abstimmung mit DI
- Exklusiv für einen Standort/eine GS
- GS/Standort übernimmt komplette Organisation (Einladungen, An- und Abmeldungen, evtl. Stornierung, sofern nicht mind. 13 Kauf-Parteien –ohne MLP'ler – zusagen)



Euer Part



- Einbau Whitepaper in der persönlichen Mailsignatur
- Ansprache des Themas bei allen Ü50 Kunden
- Einladung von Ü50 Kunden auf DI Kundendinner oder
- Veranstaltung von Kundendinner mit der Standard Life oder den Kooperationsanwälten (oder individuelle Gestaltung)

Bitte informiert uns zeitnah über:

- Gewünschte Workshops für Eure GS
- Was hilft euch von den Instrumenten besonders weiter?
- Was benutzt ihr als Akquisemittel bzw. wie nutzt ihr RSP in der Akquise?
- Wie bekommt ihr RSP bei jedem Ü50-Kunden platziert?
- Wie wird das Thema RSP noch erfolgreicher?

Vielen Dank!

**BEI FRAGEN:
MELDET EUCH!**

