

Fachwissen Riester

Jetzt rechtssicher beraten mit allen gesetzlichen Neuerungen!

Inhalte: Riester-Förderberatung

Neukunden

Die Teilnehmer erhalten das Werkzeug, um im Kundengespräch aktiv auf die aktuellen Änderungen durch das Altersvorsorge-Verbesserungsgesetz eingehen zu können. Sie lernen die Vorteile der Riester-Rente, die gesetzlichen Vorgaben und Neuerungen sowie die notwendigen Fachbegriffe kennen und können den Anforderungen des Kunden bestehen.

Bestandskunden

Mehr als 15 Mio. Menschen in Deutschland haben bereits einen Riester-Vertrag. Damit ist die Betreuung und Beratung dieser Kunden Alltag geworden.

Die Teilnehmer lernen Neuerungen und Änderungen durch das Altersvorsorge-Verbesserungsgesetz kennen und lernen anhand von Praxisbeispielen mit Kundenanfragen umzugehen, sodass sie ihre Kunden noch besser beraten und informieren.

Der Erfolg des Seminars und die praktische Anwendung des Wissens werden durch ein besonderes Angebot sichergestellt: Jeder Teilnehmer des Seminars kann zwei Praxisfälle, z.B. die Bescheinigung § 92 EStG (ohne personenbezogene Daten), bis 14 Tage vor Seminarbeginn einreichen. Eine Auswahl daraus nutzen wir, um den Workshop aktiv und individuell zu gestalten.

Zielgruppe:

Das Seminar „Fachwissen Riester: Jetzt rechtssicher beraten mit allen gesetzlichen Neuerungen!“ wendet sich an Makler, Mehrfachagenten, Ausschließlichkeitsvertreter der deutschen Versicherungswirtschaft und deren Mitarbeiter, die ihre Kenntnisse in der geförderten Altersvorsorge „Riester“ ausbauen und vertiefen sowie dieses Wissen sofort verkaufsfördernd anwenden wollen.

Zusätzlich können alle interessierten Agenturmitarbeiter daran teilnehmen, die in ihrer täglichen Arbeit Kundenanfragen zu den Förderunterlagen und Rückfragen bei Störfällen (z.B. Zulagenkürzungen) beantworten.

Seminarinhalte:

Grundlagen der Riester-Förderung und Änderungen durch das Altersvorsorge-Verbesserungsgesetz

Zunächst werden die Grundlagen der Riester-Förderung wiederholt. Darüber hinaus werden aktuelle Änderungen vorgestellt und in ihren Auswirkungen auf Beratung und Verkauf erläutert.

Bestandsarbeit in der Riester-Rente

Zunächst werden die Bestandteile eines typischen Riester-Paketes und deren Funktionen und Inhalte besprochen. Auf diesen Grundlagen wird dann gemeinsam die erfolgreiche Bestandsarbeit für Riester-Verträge erarbeitet und anhand praktischer Fallbeispiele erläutert.

Zudem erfahren die Teilnehmer, wie sie in der Beratung neue und geänderte Bedarfssituationen erkennen und diese aktiv für Cross-Selling Maßnahmen nutzen können.

Bedarfsermittlung, Nutzenargumentation, Einwandbehandlung, Abschlussfragen

Die Fachinformationen werden systematisch für das Erstgespräch aufbereitet und praktische Formulierungen für den Alltag vorgestellt. Anhand eines Bausteinsystems, das je nach Bedarf variabel genutzt werden kann, können sich die Teilnehmer selbst ausgewählte Aspekte für das Kundengespräch zusammenstellen.

Ziel des Seminars:

Die Seminarteilnehmer können das erworbene Wissen direkt in der Praxis anwenden. Im Gespräch mit dem Kunden können Rückfragen zum „Riestern“ souverän und sicher beantwortet werden. So gelingt es, sowohl im Verkauf als auch in der Bestandsarbeit Kunden zu überzeugen und nachhaltig zu binden.