

Vorsorgelösungen optimieren

Kundenbedürfnisse erkennen und Wünsche erfüllen.
Wie können Versicherungs- und Vorsorgelösungen
zielgerichteter eingesetzt werden?

Weiterbildungsseminar
Freitag, 28. September 2018
8.15 – 11.45 Uhr, Zürich

Vorsorgelösungen optimieren

Kundenbedürfnisse erkennen und Wünsche erfüllen. Wie können Versicherungs- und Vorsorgelösungen zielgerichteter eingesetzt werden?

Worum geht es?

In vielen Versicherungsberatungen werden oft zu wenig überlegt reine Standardlösungen platziert. Dabei könnten den Kunden mit der gezielten Nutzung von Produkteigenschaften Vorteile verschafft werden. Da liegt viel Optimierungspotential brach.

Haben Sie sich auch schon gefragt, welche Produkte im Versicherungs- und Vorsorgebereich für die vielfältigen Bedürfnisse der Kunden attraktiv sind und welche Vor- und Nachteile jedes Produkt mit sich bringt? Wie kann man welche Risiken sinnvoll absichern und welche Produkttypen sind dafür sinnvoll? Was sind Alternativen zu Versicherungsprodukten? Was bieten andere Finanzinstitute für die gleichen Bedürfnisse an?

In diesem Seminar geht es um den korrekten Vergleich und die optimale Nutzung von Produkttypen (somit also nicht von Angeboten einzelner Versicherer) zum grösstmöglichen Vorteil des Kunden.

Ergebnisse

Am Ende des Seminars haben Sie....

- ... kennen Sie die wichtigsten Produkttypen hinsichtlich Absicherung und Alter sowie der steuerlichen Folgen.
- ... können Sie Ihrem Kunden die wichtigsten Bedürfnisse bei Erwerbsunfähigkeit, bei Ableben und im Alter aufzeigen und geeignete Lösungen allokatieren
- ... können Sie die Bedürfnisse und Wünsche eines Kunden hinsichtlich der gegebenen Möglichkeiten zu erkennen, einzuschätzen und geeignete Lösungsmöglichkeiten aufzeigen

- ... können Sie zusätzlich die gebundenen und freien Produkte einsetzen und richtig interpretieren
- ... können Sie Ihre Kunden darauf sensibilisieren, welche Risiken und Möglichkeiten die einzelnen Produkte bieten.

Inhalte

- Produkte verstehen und diese sachgerecht weitergeben
- Steuervorteile und -nachteile erkennen
- Kundenbedürfnisse erkennen und Wünsche erfüllen mit den geeigneten Produkten
- Anlageprodukte als Alternative aufzeigen können (Risiken und Chancen)
- Eigenheim: Tragbarkeitsvoraussetzungen und deren Absicherung kennen (Sicherheit/Amortisation/Alter)

Referent



Domenico Piu, eidg. dipl. Betriebsökonom HHW, Mitglied der Community Leitung Schweiz, Marktverantwortlicher Vorsorge/Finanz Helvetia Schweiz. Zuständig für interne Ausbildung der Marktverantwortlichen und Kundenberater der Helvetia Versicherung.

Kontakt: domenico.piu@helvetia.ch

Organisatorisches

Agenda

Termin Freitag, 28. September 2018

Zeit 8.15 – 11.45 Uhr

Ort: KV Zürich Business School, Bildungszentrum Sihlpost, Sihlpostgasse 2, 8004 Zürich (im Komplex Europaallee, direkt beim Hauptbahnhof Zürich).

Gebühren

Seminar von ½ Tag CHF 350, für Rabattberechtigte CHF 275. Die Gebühren verstehen sich inklusive Unterlagen und Pausenerfrischungen.

Rabattberechtigt sind:

- ASDA, FPVS, SVVIA: die persönlichen Mitglieder dieser Verbände
- SFBV, SIBA, SVVG: die Mitglieder dieser Verbände sowie deren Mitarbeiter
- Willis: die Mitglieder des Brokernetzwerks
- Santésuisse: die Mitarbeiter der Mitglieder (Krankenversicherungen)
- Procure-Vermittler
- Mitarbeiter/Vermittler von weiteren Unternehmungen: gemäss firmeninterner Information
- Dozierende des IfFP

Bei Annullation weniger als 14 Tage vor Beginn der Veranstaltung verfällt die Seminargebühr. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer.

Credits

Für den Besuch dieses Seminars erhalten Mitglieder der SFPO 4 Credits. Mitglieder von Cifero erhalten 4 Credits.

Information und Anmeldung

Aktuelle Informationen finden Sie jederzeit auf www.versicherungsakademie.ch.

Anmeldung online auf der gleichen Website. Anmeldeschluss ist 10 Tage vor Seminartermin.

versicherungsakademie.ch

Weiterbildungsseminare in Versicherung und Vorsorge

versicherungsakademie.ch

Die Seminare von versicherungsakademie.ch sind auf die praktischen Bedürfnisse von Beraterinnen und Beratern in Versicherung und Vorsorge ausgerichtet. Die Seminare vermitteln **konkretes Praxiswissen, welches im nächsten Kundenkontakt direkt angewendet werden kann**. Beraterinnen und Berater können damit ihre Kundinnen und Kunden besser und erfolgreicher beraten und betreuen.

Beirat

- Lothar Arnold, Helvetia, Sursee
- Peter Duschinger, D4R Versicherungstreuhand AG, Horgen
- Peter Hohl, Dübendorf
- Felix Horlacher, IffP Institut für Finanzplanung, Zürich
- Katja Lager, SFBV, Zürich
- Reto Bächinger, ASDA, Aargau
- Marc-Oliver Stöcklin, SVVIA, Kloten
- Markus Streule, FPVS, Bern

Organisation und Durchführung

IffP Institut für Finanzplanung, Zürich, www.iffp.ch

IffP



Führend für
Finanzausbildung

Unterstützt von

ASDA Schweizerische Vereinigung der dipl. Versicherungsfachleute



FPVS FinanzplanerVerband Schweiz



santésuisse, Branchenverband der schweizerischen Krankenversicherer



santésuisse

SFBV Schweizerischer Finanzberaterverband



SVVIA Schweizerischer Verband der Versicherungsvermittler und -Agenten



Weitere Informationen
und Anmeldung auf
www.versicherungsakademie.ch.

