

Zentralworkshop III 2025 | Pensionsmanagement meets Vermögensmanagement – Wie die Dopplung den Beratungserfolg verdreifacht

Zielgruppe

- Vermittler mit abgeschlossener Erstqualifikation in der Versicherungswirtschaft sowie erfahrene Versicherungsvermittler jeweils mit Bezug zum Vermögensmanagement

Lernziele

- Grundlagen und Verständnis für unterschiedliche Altersvorsorgeprodukte kennen und anwenden können
- Grundlagen und Verständnis für unterschiedliche Vermögensaufbauprodukte kennen und anwenden können
- Kompetenz, neue Produkte zielgruppenorientiert und verständlich zu erklären
- auszugsweise Anwendung unterschiedlicher Vertriebstools kennen und anwenden können
- Argumente für Kunden mit aktuellem Praxisbezug erfolgreich nutzen
- Beratungskompetenz für den Vertrieb aufbauen, vertiefen u. in die Praxis überführen
- Effizienter Einsatz von Hilfsmitteln

Inhalte

- Unterschiede und Gemeinsamkeiten zwischen Altersvorsorge und Vermögensaufbau kennenlernen bzw. vertiefen inklusive Einwand-(Vorwegbehandlung)
- Geschäftspotentiale erschließen
- Best Practice GGF-Versorgung
- Vertriebstools und deren Mehrwerte für den Vertrieb kennenlernen
- konkrete Anwendungsempfehlungen für die Praxis

Trainer

- Thomas Arps, Marvin Koch

Methode

- Präsentation, Lehrgespräch, Praxisworkshop

Dauer

- 08.10.2025 | 10:30 – 12:30 Uhr (120 Minuten)

Organisatorische Hinweise

- keine

Weiterbildungszeit

Hauptverantwortliche Trainer
Thomas Arps, Marvin Koch



Two handwritten signatures in black ink. The first signature is "Thomas Arps" and the second is "Koch".