

Fachtagung VR-Vorsorge(Status) 2012

Fachtagung NEU 28.03.2012

„Altersvorsorge“ ist immer ein Thema - auch für Ihre Kunden!

Daher gibt es ab 2012 die **Fachtagung VR-Vorsorge(Status)** – eine Fachtagung speziell zu dieser Thematik und rund um die damit verbundenen Herausforderungen.

Sie erwartet ein Kreis von Top-Referenten. Ihre Beiträge bringen auf den Punkt, worauf es ankommt aktuelle Entwicklungen, neue Beratungsfelder, Trends und Best-Practice-Beispiele. Dabei haben sie alle eines im Fokus:
Den Kunden!

....und sie bieten daher eine Fülle von zielgruppengerechten Impulsen für Ihren Vertrieb.



Vorab ein Kurzüberblick über **zwei Themenschwerpunkte** der Fachtagung „**VR-Vorsorge(Status)**“

Vermitteln Sie Ihren Kunden die Bedeutung der Altersvorsorge!

Der VR-VorsorgeStatus informiert Ihre Kunden jährlich über die Höhe der Altersvorsorge und sensibilisiert für die Thematik. Der VorsorgeStatus ist damit für Sie als Berater ein ideales Instrument, um mit dem Kunden ins Gespräch zu kommen und über die Optimierung seiner VorsorgePlanung zu sprechen -

ein perfektes Kundenbindungsinstrument!

Erfahren Sie mehr darüber: zwei Referenten und ein Best-Practice-Beispiel machen den Weg frei.

Altersvorsorge für Frauen - andere Voraussetzungen, andere Erwartungen!

Die Chance für neue Herangehensweisen in der Beratung

Frauen müssen im Vergleich zu Männern in der Vorsorge einiges aufholen:

Sie leben im Schnitt fünf Jahre länger, verdienen weniger als ihre männlichen Kollegen und berufliche Auszeiten schmälern den Rentenanspruch. Somit ist ihr Absicherungsbedarf entsprechend höher und dies macht eine andere Herangehensweise in der Beratung notwendig. Lassen Sie sich von neuen Vertriebsimpulsen zur zielgruppengerechten Beratung von Frauen durch die TOP-Referentin **Constanze Hintze** überzeugen. Sie legt dar, wie es geht - in Anlehnung an ihr kürzlich erschienenenes Buch „**Vermögensplanung und Altersvorsorge für Frauen**“.




Und das sind weitere zentrale Fragestellungen dieser Fachtagung:

„Wie wird das Vertriebsinstrument VR-VorsorgeStatus optimal eingesetzt?“

„Welche Produktinnovationen bieten die Verbundpartner in der Altersvorsorge?“

„Wie sieht die Umsetzung in der Praxis aus?“

„Welche Unterschiede sollten in der VorsorgeBeratung beachtet werden?“

 <p>Constanze Hintze Geschäftsführerin Svea Kuschel + Kolleginnen GmbH Finanzdienstleistung für Frauen GmbH</p>	<p>Vermögensplanung und Altersvorsorge für Frauen</p> <p>So heißt das kürzlich erschienene Buch. Mit dem Thema „Beratung für Frauen“ trifft Constanze Hintze den Nerv der Zeit. Frauen wollen und müssen anders beraten werden, da durch unterschiedliche Lebenssituationen für die Rente anders vorgesorgt werden muss als bei Männern. Wie wirkt sich die Elternzeit aus? Welcher Vorsorge-Lüge unterliegen Teilzeitmütter? Worauf sollte eine Unternehmerin achten? Seit 25 Jahren berät die Unternehmerin Constanze Hintze - bekannt aus Funk und Fernsehen - erfolgreich Frauen in Finanzangelegenheiten. Profitieren Sie von praxiserprobten Vertriebsaspekten, um die Zielgruppe „Frauen“ auch in Ihrem Markt anzusprechen und durch spezifische Beratung von der VR-Vorsorgeplanung zu überzeugen.</p>
 <p>Belinda Doll BWGV Bankenberatung Markt/Vertrieb</p>	<p>Kundenbindung und Beratungsqualität durch den VR-VorsorgeStatus</p> <p>Die entscheidende Botschaft ist mittlerweile überall angekommen: Die gesetzliche Rente ist sicher, aber nicht deren Höhe. Damit ist und bleibt die Altersvorsorge einer der ganz großen Zukunftsmärkte. Mit dem VR-VorsorgeStatus steht Ihnen ein hervorragendes Kundenbindungsinstrument zur Verfügung, mit dem Sie Beratungsqualität sicherstellen und Ihre Vorsorgeberatung veredeln.</p>
 <p>Dr. Michael Timm MT Management- und Technologie-Beratung GmbH</p>	<p>Vertriebsunterstützung durch den VR-VorsorgeStatus</p> <p>Dr. Michael Timm begleitet seit Jahren die Fiducia IT AG und die Verbundpartner bei der Entwicklung, Umsetzung und Anwendung des VR-VorsorgeStatus. Der VR-VorsorgeStatus ist einzigartig, derzeit konkurrenzlos auf dem Markt und bringt somit entscheidende Wettbewerbsvorteile mit sich. Dr. Timm gibt Ihnen einen umfassenden Einblick in den VR-VorsorgeStatus und verdeutlicht den Nutzen als Kundenakquisitions- und –bindungsinstrument. Interessant sind darüber hinaus der Ausblick in die Weiterentwicklung und die Berührungspunkte zu anderen Projekten im Verbund.</p>

	<p>VR-VorsorgeStatus - Best-Practice der Volksbank Bühl eG</p>
<p>Patrick Himmel Bereichsleiter Vertrieb Volksbank Bühl eG</p>	<p>Patrick Himmel, Bereichsleiter Vertrieb, gibt Einblicke in die Einführung und Umsetzung des VR-VorsorgeStatus. Erleben Sie, wie sich der Einführungsprozess in der Praxis gestaltet und welche Erfahrungen die Volksbank Bühl eG gesammelt hat. Nutzen Sie die Gelegenheit und informieren Sie sich über Herausforderungen im Einführungs- und Umsetzungsprozess und was es gebraucht hat, um die Umsetzung zum Erfolg zu führen. Eine anschließende Diskussionsrunde ermöglicht es, offene Fragen zu klären und Impulse und Anregungen für Ihren Vertrieb mitzunehmen.</p>
	<p>Trends und Neuerungen im Bereich Riesterrente</p>
<p>Wolfram Erling Leiter Zukunftsvorsorge Union Investment</p>	<p>Die Riesterrente wird 10 Jahre alt. Mehr als 14 Millionen Menschen „riestern“ und haben damit insgesamt 37 Milliarden Euro angespart. Doch wie sieht die Altersvorsorge speziell in Ihrer Region aus? Welche Unterschiede ergeben sich bei den Kriterien Alter, Einkommen oder Geschlecht? Die „Fakten der Vorsorge in Deutschland sichtbar machen“ - dies ist das ambitionierte Ziel der Union Investment mit dem Vorsorgeatlas Deutschland. Zur Riesterrente thematisiert Wolfram Erling die unterschiedlichen Lösungen zur Auszahlphase und erläutert die Problematik der Zulagenrückforderung.</p>
	<p>Die R+V Immobilienrente – Wenn das Haus die Rente aufstockt -</p>
<p>Rolf Meyer Direktor R+V Lebensversicherung AG</p>	<p>Die eigenen vier Wände sind die beste Altersvorsorge. In der Theorie klingt das Prinzip einfach, doch was ist, wenn die Rente im Alter nicht reicht? Viele Kunden träumen davon, das Alter bei gesichertem Lebensstandard in den eigenen vier Wänden zu genießen. Jedoch gefährden sinkende Realrenten und steigende Energie- und Gesundheitskosten diesen Wunsch. Mehr als eine Million Kunden über 70 Jahren besitzen schuldenfreie Immobilien. Um diese Zielgruppe auf die weitere Lebensplanung anzusprechen, ist die R+V ImmobilienRente das ideale Produkt! Denn so wird aus Betongold flüssiges Kapital. Das derzeitige Alleinstellungsmerkmal der R+V ImmobilienRente in der genossenschaftlichen FinanzGruppe ist Ihr idealer Wettbewerbsvorteil – nutzen Sie ihn zur Kundengewinnung und zum Cross-Selling!</p>

Zielgruppe:

Vorstände, VertriebsleiterInnen, MarktbereichsleiterInnen

Kontakt für Fragen zu

Veranstaltungsinhalten, individueller Qualifizierung (IQ) ...

Christina Hofert, Fon 0711 45 81-32 15
mailto: christina.hofert@bwgv-akademie.de

Buchungen, Änderungen, Terminen, freien Plätzen, Abrechnungen ...

KundenServiceCenter, Fon: 0721 98 98-1 00

