



Rundschreiben A062/2015

An die
Kreditgenossenschaften

Ansprechpartner: Werner Dählmann
Durchwahl: 0251 7186-8211
Direktfax: 0251 7186-8199
E-Mail: Werner.Daehlmann@rwgv.de

Rösrath, 23.02.2015

Kundenorientierte Vermögensstrukturierung - in Zeiten niedriger (negativer) Zinsen

Sehr geehrte Damen und Herren,

die kundenorientierte Vermögensstrukturierung in Zeiten niedriger (negativer) Zinsen ist sowohl fachlich als auch verkäuferisch eine Herausforderung für Ihre Privatkundenberater und -betreuer. Privatkunden erwarten trotz der aktuellen Zinssituation eine gute Rendite bei vertretbarem Risiko.

Eine wertvolle praktische Unterstützung erhalten Ihre Mitarbeiter in den Modulen "Erfolgreich verkaufen in Zeiten negativer Zinsen" und "Die Vermögensstrukturierung in Zeiten negativer Zinsen" .

Die Details entnehmen Sie bitte den beigefügten Modulbeschreibungen. Bitte beachten Sie, dass sich die Module an unterschiedliche Zielgruppen richten.

Bei weiteren Fragen stehe ich Ihnen selbstverständlich gerne zur Verfügung:
Werner Dählmann, 0251 7186-8211, Werner.Daehlmann@rwgv.de

Mit freundlichen Grüßen
Rheinisch-Westfälische Genossenschaftsakademie

gez. Kurt Beilfuß

gez. Werner Dählmann

Qualifikation braucht einen Partner. www.rwga.de

PS1163

Erfolgreich verkaufen in Zeiten negativer Zinsen

ZIELGRUPPE Privatkundenberater

IHR NUTZEN Sie gewinnen zusätzliche Sicherheit im Aufbau und der Durchführung von Anlagegesprächen und überzeugen Ihren Kunden davon, dass eine qualitativ hochwertige Anlageberatung eine überzeugende Antwort auf eine anhaltende Niedrigzinsphase darstellt.

INHALT

- Erfolgreiche Ansatzpunkte für den Aufbau von Ansprachestrategien
- Der erfolgreiche Umgang mit Kundeneinwänden
- Signale zur Optimierung von Depotstrukturen
- Empfehlungen zur Depot- und Vermögensstrukturierung überzeugend verkaufen
- Ausarbeitung von Verkaufsstrategien auf der Grundlage von Praxisbeispielen
- Erfahrungsaustausch

TERMIN/ORT 01.06.2015, RWGA Forsbach

DOZENT Dipl.Paed. Axel Stichling, zertifizierter Anlageberater und Verkaufstrainer

IHRE INVESTITION 330 Euro zzgl. Bewirtungs- und ggf. Übernachtungskosten



PS1164

Die Vermögensstrukturierung in Zeiten negativer Zinsen

ZIELGRUPPE	Privatkundenbetreuer für vermögende Privatkunden
IHR NUTZEN	Sie gewinnen zusätzliche Sicherheit im Aufbau, der Optimierung und der Auswertung von Depot- und Vermögensstrukturen und können diesen Vorteil in ihren Beratungsgesprächen abschlussorientiert einsetzen. Dadurch überzeugen Sie Ihre Kunden davon, dass eine qualitativ hochwertige Depot- und Vermögensstrukturierung eine passende Antwort auf fallende Zinsen darstellt.
INHALT	<ul style="list-style-type: none">- Interessante Ansatzpunkte für eine Analyse von Depot- und Vermögensstrukturen- Die Depotauswertung unter den Gesichtspunkten Ertragsoptimierung, Risikomanagement und Steueroptimierung- Investmentfonds, Zertifikate, Aktien, Anleihen, Währungskonten und Versicherungslösungen – worauf man bei Depotstrukturierungen besonders achten sollte- Empfehlungen zur Depot- und Vermögensstrukturierung überzeugend verkaufen- Ausarbeitung von Ansprachen und Verkaufsstrategien auf der Grundlage der vorbereiteten eigenen Kunden- und Vermögensdaten- Erfahrungsaustausch <p>Wichtige Hinweise</p> <p>Jeder Teilnehmer bringt ein aktuelles und ausgewertetes Kundenengagement mit. Ziel ist es, anhand aktueller Kundendaten beispielhafte Vorgehensweisen für erfolgreiche Depotstrukturierungen und Ansprachestrategien zu erarbeiten. Es ist deshalb unbedingt notwendig, dass die ausgewählten Kundendepots Handlungsmöglichkeiten beinhalten.</p>
TERMIN/ORT	02.06. – 03.06.2015, RWGA Forsbach
DOZENT	Dipl.Paed. Axel Stichling, zertifizierter Anlageberater und Verkaufstrainer
IHRE INVESTITION	595 Euro zzgl. Bewirtungs- und ggf. Übernachtungskosten

: