



## Rundschreiben

Rundschreibenummer A204/2017

**An die Kreditgenossenschaften/Geschäftsgebietes des Alt-RWGV**



### Modul VC6514

**Genossenschaftliche Beratung – Die Assistenten „Vermögen verschenken/vererben“  
und „Vermögen verwenden“**

**Zielgruppe: Kundenberater und -betreuer**

### Auf einen Blick

**Kompletieren Sie Ihre Beratungsangebote bei der Vermögensanlage!**

25. August 2017

Sehr geehrte Damen und Herren,

Sie haben die Genossenschaftliche Beratung erfolgreich eingeführt und Ihre Berater können die Assistenten aus dem Beratungsthema „Vermögen“ sicher anwenden? Aus dem KBM-Gespräch ergeben sich oft jedoch weitere Bedarfe beim Kunden, die mit den Assistenten „Vermögen anlegen/ansparen“ oder „Vermögen optimieren“ nur unzureichend beraten werden können.

Ist dem Kunden die Auswirkung der gesetzlichen Erbfolge auf sein Vermögen bewusst? Mit dem Assistenten „Vermögen verschenken/vererben“ sensibilisieren Sie den Kunden im Bereich der Vermögensnachfolge.

Benötigt der Kunde aus seinem Vermögen über einen begrenzten Zeitraum eine regelmäßige Auszahlung? Mit dem Assistenten „Vermögen verwenden“ beraten Sie den Kunden kompetent über die Möglichkeiten, sein vorhandenes Vermögen zu entsparen.

Kompletieren Sie die Beratungskompetenz Ihrer Berater in der Vermögensberatung durch unser Training zu den Assistenten „Vermögen verschenken/vererben“ und „Vermögen verwenden“.

Haben Sie Fragen zu dem Training? Ich freue mich auf Ihre Nachricht (Tel.: 0171-2902190 oder E-Mail: [alexander.koll@genossenschaftsverband.de](mailto:alexander.koll@genossenschaftsverband.de)).

Mit freundlichen Grüßen

Ihre GenoAkademie

i.V.  
Manfred Schlösser

i.A.  
Alexander Koll



## VC6514 Genossenschaftliche Beratung - Die Bedarfsfelder „Vermögen verschenken/ vererben“ und „Vermögen verwenden“

<b>Zielgruppe</b>	Kundenberater und –betreuer, die bereits die Genossenschaftliche Beratung anwenden
<b>Ihr Nutzen</b>	<p>Sie erfahren, wie Sie sich aus dem KBM-Gespräch die Mandate für die Bedarfsfelder „Vermögen verschenken/vererben“ und „Vermögen verwenden“ beim Kunden einholen.</p> <p>Sie können die Beratungsassistenten technisch bedienen.</p> <p>Sie gewinnen Sicherheit in der vertriebsorientierten Anwendung und festigen so die Kundenbindung.</p> <p>Sie festigen durch Ihre kompetente Gesprächsführung die Vertrauensbasis und können so weitere vertriebsrelevante Informationen zur Kundensituation gewinnen.</p>
<b>Inhalt</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Signale aus dem KBM für die Bedarfsfelder „Vermögen verschenken/vererben“ und „Vermögen verwenden“ erkennen</li><li>• Erfassung der Bedarfsfelder im Kundencockpit</li><li>• vertriebsorientierte Anwendung von „Vermögen verschenken/vererben“: Simulation der gesetzlichen Erbfolge und deren Auswirkung bei der Vermögensnachfolge</li><li>• Informationen über weitere Familienangehörige zur Neukundengewinnung</li><li>• vertriebsorientierte Anwendung von „Vermögen verwenden“: Entsparmöglichkeiten von vorhandenem Vermögen durch regelmäßige Auszahlungen über einen bestimmten Zeitraum</li><li>• Erkennen von Cross-Selling-Ansätzen für weitere Bedarfsfelder</li><li>• zusätzliche vertriebsrelevante Informationen gewinnen</li><li>• technische Funktionalitäten der Assistenten</li><li>• Klärung weiteres Vorgehen mit dem Kunden</li></ul>
<b>Dauer</b>	<p>1 Tag</p> <p>Inhouse-Training nach individueller Terminvereinbarung</p>
<b>Trainer</b>	Alexander Koll, GenoAkademie
<b>Ihre Investition</b>	wird individuell vereinbart
<b>Was Sie sonst noch wissen sollten</b>	Die Teilnehmer haben idealerweise ausreichende Erfahrung in der Beratung mit dem „Kundenbeziehungsmanagement“ und den anderen Bedarfsfeldern des Beratungsthemas „Vermögen“.