

Experte/-in Generationenberatung (DVA)

Mehr Vertriebs Erfolg in der Zielgruppe 50plus



Zielgruppe

Mitarbeiter:innen
im Vertrieb
(mindestens
Sachkundeprüfung
nach 34d GewO)



Dauer

ca. 6 Tage



Format

Online oder mit
Präsenzanteilen



Ort

Online, Frankfurt
oder Nürnberg



Bildungszeit

max. 15 h pro Jahr



Abschluss

Experte/-in
Generationenberatung (DVA)

Lehrgänge mit Präsenzanteilen werden
in den BWV Regional durchgeführt.

Konzept

Ziel des Expertenseminars ist, dass Sie ihre Kundschaft bei Fragen zu erbschaftsbedingter Vermögensübertragung mit einem schlüssigen Finanz- und Vorsorgekonzept sowie kompetentem Beratungs-Know-How begleiten können und damit auch den Vertriebs Erfolg steigern.

Ziele/Nutzen

In diesem Seminar

- erarbeiten Sie praxisorientierte Lösungsansätze anhand konkreter Fallstudien unter Beachtung der rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen,
- erwerben Sie Beratungskompetenz und können so Ihren Kunden:innen die passenden Versicherungslösungen anbieten
- bekommen Sie praxisnahe Tipps für die praktische Umsetzung im Vertrieb und
- erhalten nach bestandener Prüfung einen anerkannten Abschluss

Inhalte

- Pflegevorsorge
- Vollmachten
- Notfallordner bzw. Notfallmanagement
- Erbrecht
- Testamentsvollstreckung
- Vertriebsimpulse für die Praxis

Ihre Vorteile auf einen Blick

- Die Durchführung erfolgt je nach Wahl Online oder mit Präsenzanteilen
- Anerkannter Branchenabschluss für Vertriebsmitarbeiter:innen
- Wissensvorsprung in sich schnell verändernden Fachgebieten
- Bessere Vertriebschancen durch eine hohe Beratungskompetenz
- Lernprogramme integriert



WEBCODE **V7200** 

Deutsche Versicherungsakademie (DVA)
GmbH, Arabellastraße 29, 81925 München

 089 455547-0  089 455547-710

 WWW.VERSICHERUNGS-AKADEMIE.DE 