

## MODUL 1 – MARKTAUFTRITT UND ZIELGRUPPENFOKUS

Kompetenzen für einen erfolgreichen Marktauftritt als „Fachmann/Fachfrau für Ruhestandssicherung (IHK)“

Kenntnisse zu den Zielgruppen 50plus

Konzepte und Strategien für den eigenen Marktauftritt

Wege zur Kundengewinnung

Besondere Rechtsfragen für den Vermittler (Marktauftritt, Geschäftserlaubnis und Vergütungskonzept)

Besondere Rechtsfragen für den Kunden 50plus (Erben, Schenken, Bevollmächtigen)

Thema	Umfang	Form der Vermittlung
<b>Marktauftritt</b>	6 UE	2 Webinare
<b>Zielgruppenfokus</b> Kernthemen im Geschäftsfeld 50plus: Demografie, Inflation, vermögensstrategische Wende erfolgreiche Wege der Zielgruppenansprache Arbeit mit Kundenbeständen Empfehlungsannahme	8 UE	1 Seminartag - Alternativ 3 Webinare
<b>Rechtsfragen des Vermittlers</b>	3 UE	1 Webinar
<b>Steuern im Ruhestand</b>	3 UE	1 Webinar
<b>Rechtsgrundlagen in der Ruhestandssicherung</b>	8 UE	1 Seminartag - Alternativ 3 Webinare
<b>MODUL 2 – KONZEPT DER RUHESTANDSSICHERUNG UND KOMMUNIKATION</b>		
Erwartungen der Zielkunden im Bereich der Vorsorge- und Risikosicherungslösungen		
Abgleich dieser mit vorhandenen Produktangeboten		
Erarbeitung von Beratungslösungen anhand von Musterkunden		
Entwicklung Beratungskonzeptionen für die Zielgruppenkunden 50plus		
Training der Nutzenargumentationen einschlägiger Beratungslösungen		
Kommunikation für unterschiedliche Kunden 50plus		
<b>Einkommenssicherung mit Rentenlösung</b>	6 UE	2 Webinare
<b>Krankheits- und Pflegeabsicherung</b>	6 UE	2 Webinare
<b>Beratungskonzeptionen zur Ruhestandssicherung und deren Kommunikation</b>	15 UE	2 Seminartage - Alternativ 6 Webinare
<b>Schriftliche Prüfung inkl. Fallfragen</b>	1 UE	Am Ende des 2-tägigen Präsenzblocks „Beratungskonzeptionen zur Ruhestandssicherung“
<b>GESAMT</b>	<b>62 UE</b>	<b>Inkl. 6 UE WBTs</b>