

<b>Web-Seminar-Titel</b>	<b>Wie ein Profi für das Alter vorsorgen! Vom Kapitalmarkt profitieren und flexibel bleiben bis zum Schluss</b>
Unterthema	ETFs, Indizes und bestimmte Themen-Assets, Sie können mit unserer Fondspolice ja nach Affinität des Kunden von Marktschwankungen profitieren.
<b>Ersteller</b>	Ralf Uhlig
<b>Zielgruppe</b>	Vertriebspartner der DMU
<b>Seminarziele</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Die Auswirkungen des Generationswandels auf die Bedürfnisse der Altersvorsorge</li> <li>• Die Entwicklungen des Fondspolice-marktes ausführlich nachvollziehen können.</li> <li>• Die Maßnahmen der WWK in Verbindung mit Ansprüchen der Kunden an die Fondspolice</li> <li>• Den Tarif WWK Premium Fondsrente mit Shift und Switch aktiv verwenden zu können</li> <li>• Die WWK Asset-Auswahl greifen, überblicken und korrekt anwenden zu können</li> </ul>
<b>Inhalte</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Darstellung der Generation Silent von 1922 bis Generation Alpha 2010</li> <li>• Darstellung der Mehrwerte zwischen Depot und Versicherungslösung</li> <li>• Erklären der Anwendungsmöglichkeiten mit Shift und Switch innerhalb der Fondspolice</li> <li>• Beschreiben des digitalen Ablaufprozesses für einen Shift und Switch</li> <li>• Marktsituationen und Auswirkung bei Kapitalzufuhr in die Police versus Vertragsinternen Handelns.</li> </ul>
<b>Trainer</b>	Ralf Uhlig, Maklerbetreuer, WWK Lebensversicherung
<b>Methode</b>	Vortrag mit Präsentation
<b>Termin</b>	24.03.2025 / 25.03.2025 / 26.03.2025 / 27.03.2025
<b>Dauer</b>	45 Minuten
<b>Organisatorische Hinweise</b>	Präsenzveranstaltung vor Ort
<b>WB-Stunden</b>	45 Minuten

#### Trainerleitfaden (TLF)

Zeit (von-bis)	Dauer (Minuten)	Methode/Medien	Lerninhalte	Lern-/Trainingsziele	WB Zeit
	2	Begrüßung	Teilnehmer begrüßen, Fragemöglichkeiten darstellen	Aktive Einbindung der Teilnehmer ins Schulungsgeschehen	0
	20	Präsentation	Darstellung der Entwicklung des Informationsgehaltes über Generationen hinweg und wie die Generationen separiert mit Informationen umgehen. Welche Informationsquelle wird von welcher Generation genutzt und abgerufen. Wie muss man sich als Berater darauf einstellen.	Je nach Alter des Kunden erfolgt eine andere Wahrnehmung und Selbstverständlichkeit mit Informationen und Produkten umzugehen. Vom analogen Gespräch bis hin zur digitalen Plattform des Handelns, muss man sich als beratende Person auf die Zielgruppen einstellen.	20
	25	Präsentation	Beschreiben der Unterschiede zwischen Depot und Versicherungsmantel und der Anspruch des Kunden, beide müssen das Gleiche können. Aufzeigen der tatsächlichen Möglichkeiten innerhalb einer Fondspolice und das diese dem Depot ebenbürtig ist.	Auch in einer Fondspolice kann auf Grund der Weiterentwicklung der vergangenen Jahre aktiv Kapital verwaltet werden. Der Umgang mit Shift und Switch bei immenser Assetauswahl können nun leicht gehandhabt werden. Können des Prozesses eines Shift und Switches und das vermitteln gegenüber dem Kunden.	25
	2	Verabschiedung	Weiterführende Hinweise geben	Kontaktmöglichkeiten nennen, Verabschiedung der Teilnehmer	0
<b>WB-Summe</b>					<b>45</b>