



Ihr Erfolg ist unser Antrieb.

Ablaufplan Andreas Bahr, Vertriebsdirektor und Andreas Och, Key Account Manager

Zielgruppe Makler und Mehrfachagenten

DIVA - Das Update zu Ihrer vertrieblichen Schaltzentrale

Zeit	Inhalte	Lernziele	Kompetenzen	Methoden / Medien	IDD
5 Minuten	Begrüßung, Vorstellung neue vertriebliche Aufstellung und Organisation			Vortrag	0
20 Minuten	Vertriebsplattform DIVA in der Anwendung zur optimierten Kundenberatung in den Bereichen -Versicherung -Investment / Kapitalanlage	Die Teilnehmer lernen... ...wie sie auf Basis von Vergleichsrechnern und Depotplattformen Markttransparenz und damit Best-Advice in der Produktauswahl gemäß der individuellen Kundensituation schaffen. ... Beratungsdokumentation für Ihre Kunden zu optimieren. ...regulatorische Anforderungen wie u.a. ESG-Konformität auf Basis der Kundenvorstellungen umzusetzen.	Produktkompetenz Beratungskompetenz Regulatorische Kompetenz	Vortrag	15
5 Minuten	Beantwortung v. Fragen /Verabschiedung			Fragerunde	0