

# Vertriebsworkshop: Aktiver Verkauf KreditSchutz Plus optional mit KontoSchutz Giro und/oder KontoSchutz Sparkassen-Card Plus

<b>Seminarnummer</b>	20.06.5712.01
<b>Termin</b>	Mittwoch, den 17.06.2020
<b>- Zeit</b>	09:00 Uhr bis 13:00 Uhr
<b>- Ort</b>	Raum 2, Akademie der Sparkassen-Finanzgruppe Saar
<b>- Referent/in</b>	Jan Opper, ProTect Versicherungen
<b>Zielgruppen</b>	Kundenberater/-innen, die im privaten Kreditgeschäft die Einkommensverlustrisikoabsicherung aktiv verkaufen.
<b>Zielsetzung</b>	<p>Sie erhalten Beratungsimpulse zur aktiven Kundenansprache der Basisprodukte zur effizienten Anbindung der Absicherungspakete KreditSchutz Plus, KontoSchutz Giro sowie Konto-Schutz Sparkassen-Card Plus.</p> <p>Sie können Kunden über die Absicherungspakete kompetent beraten/informieren.</p>
<b>Inhalte</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Erfahrungsaustausch</li><li>• Sinn und Zweck der Absicherung – Bedürfnisse Ihrer Kunden</li><li>• Anwendung der ProTect Beratungsdokumentation im Zusammenhang mit der Beratung in OSPlus / OSP_neo</li><li>• Produktdetails (Tod, AU, AL und Dread Disease)</li><li>• Aktiver und kundenorientierter Verkauf vom KreditSchutz Plus</li><li>• Was ist bei einem Leistungsfall zu tun?</li><li>• Chancen und Potentiale für die Sparkasse erkennen und umsetzen</li><li>• Die Sparkassen-Card Plus im Vergleich zum Wettbewerber</li><li>• Vorteilsargumentation zur Sparkassen-Card Plus</li><li>• Die „Feinheiten“ des Marktes kennen und nutzen lernen</li><li>• Aktiver Verkauf der Restkreditversicherung bei Kundenrückgewinnung (Fremdablösung)</li><li>• Tipps, Impulse und Erfolgsrezepte für die Beratungspraxis</li><li>• Rechtliche Aspekte zur Absicherung und die Selbstverpflichtungserklärung</li></ul> <p>Für diese Veranstaltung werden Ihnen 240 IDD-Minuten angerechnet.</p>
<b>Zuständig</b>	
<b>- Organisation</b>	Backes, Timo timo.backes@svsaar.de
<b>- Inhalt</b>	Stephan, Lisa-Marie lisa-marie.stephan@svsaar.de
<b>Meldeschluss</b>	Freitag, den 01.05.2020