

**Modul 1.1.(2019) - Kurzdarstellung der Bildungsmaßnahme**

Titel der Bildungsmaßnahme	Finanzmathematik meets salesstory
Datum	11.02.-12.02.2019
Seminarort	Seminarzentrum Schlüßhof, 17279 Lychen
Zielgruppe	Versicherungsmakler*innen
Seminarziele	Vermittlung von Grundlagen der Finanzmathematik in Verbindung mit Verkaufsansätzen. Wie kann ich den Kunden mit in die Beratung einbinden? Wie verkauft sich der Kunde selbst die Altersvorsorge?
Inhalte	<p>Grundlagen Finanzmathematik und Einüben von Verkaufsgesprächen. Einige finanzmathematische Themen, die wir ansprechen werden:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Barwertmethode</li> <li>• Interner Zinsfuß</li> <li>• Rendite</li> <li>• Zinsen</li> <li>• Vor- und nachschüssige Zinszahlung</li> <li>• Effektiv und nominal Zins</li> <li>• Spargbuchmethode</li> <li>• Auszahlungspläne</li> </ul>
Trainer*innen	Status / Ausbildung Namen: Jörg Rauscher Betriebswirt bAV(FH) Birgitt Taubert, Spezialistin für Finanzplanung und Altersvorsorge
Methoden	Gruppenarbeit, Präsentation und Einzelarbeit
Dauer der Gesamtmaßnahme	2 Tage
Organisatorische Hinweise	keine
Anrechenbare Bildungszeit	15 Stunden