

Themen	Inter Bedarfsanalyse Baugewerbe - Ermitteln Sie spielerisch den Bedarf Ihrer Kunden Zurich Chancen der Cyberversicherung und einfache digitale Vertriebsansätze DMB Rechtsschutz für Privat und Gewerbetenden komplett beraten AXA Boxflex und aruna Rahmenvertrag WH-Konzept R&V Analysierung von Risikopotentialen innerhalb der Baubranche von der Planung bis zur Gebäudeübergabe Württembergische Deckungslücken in der Maschinenversicherung - Einführung der Kautionsversicherung VHV Forderungsausfall und Kautionsversicherung Helvetia Versicherungslösungen für vermögende Haushalte aruna Mehrwertthemen aus dem Hause aruna
Datum	20.08.2019, 10:00-16:00 Uhr
Seminarort	Hotel Hennies, Hannoversche Str. 40, 30916 Isernhagen
Zielgruppe	aruna-Vertriebspartner/innen, Leiterinnen und Leiter sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Maklerbüros
Seminarziele	Inter Bedarfsanalyse für entsprechende Zielgruppen Zurich Den Bedarf für Cyberversicherungen erkennen und dem Kunden vermitteln können sowie Ergänzungen digitaler Lösungen zum klassischen Versicherungsvertrieb erkennen und anwenden DMB Rechtsschutz für Privat- und Gewerbetenden komplett beraten AXA Vorteile des Kombiproduktes erkennen R&V Sensibilisierung zu Risikopotentialen folgender Produktbereiche: Bauleistung, D&O, Autoinhalt, Baustellenrisiko (Werkzeuge auf dem Bau), Wohngebäude Württembergische Erkennen von Deckungslücken in bestehenden Verträgen der Maschinenversicherung und Möglichkeiten zur Verbesserung des Versicherungsschutzes; Erkennen der Vorteile der Produkte und Prozesse in der Kautionsversicherung gegenüber dem Markt VHV Information über das Thema Forderungsausfallversicherung/ Kreditversicherung Helvetia Erkennen von spezifischen Risiken und deren individuellen Absicherungsmöglichkeiten aruna KFZ-Vergleichsrechner NAFL kennenlernen, Marketingunterstützung
Inhalte	Inter Ermittlung des Versorgungsbedarfs, Erarbeitung einer bedarfsgerechten Zielgruppenberatung mit den modularen Bausteinen der Inter Betriebsinhaltsversicherung Zurich Was ist eine Cyber-Versicherung? Welche Risiken haben Kunden heute und morgen? Welchen Bedarf haben Kunden an Versicherung und Vorsorge? Wie kann ich digitale Versicherungslösungen in mein Verkaufskonzept integrieren? DMB Bausteine, Tarife, SB-Varianten; Serviceleistungen AXA Vermittlung der Besonderheiten der Produkte R&V Haftungsgrundlagen, Mögliche Deckungserweiterungen, Absicherungsmöglichkeiten, Klauselverdeutlichung (Besitzstands- und Mehrleistungsgarantie) Württembergische 1:1 Umdeckung Maschinenversicherung, neue Produkte in der Kautionsversicherung VHV Verkaufsansätze zur Forderungsausfallversicherung Helvetia Abgrenzung zu klassischen Produkten, besondere Berücksichtigung von Wertsachen (u.a. Kunst, Schmuck, Sammlungen), Wertermittlung aruna Jahresendgeschäft aktiv gestalten
Trainer*innen	Inter Andreas Herber; Maklerreferent und Daniel Berg, Underwriter Komposit Zurich Markus Witt, Zurich Broker Consultant DMB Antja Arlutzki; Vertriebsleiterin AXA Stefan Stein, Key Account Manager R&V Alexander Rathfelder; Maklerbetreuer Komposit Württembergische Ingo Wendlandt, Direktionsbeauftragter VHV André Vogel, Maklerbetreuer Helvetia Jens Hachmeister, Maklerbetreuer aruna Frank Werner, aruna
Methoden	Kurzvorträge, Präsentationen; Gruppengespräch, Frage-Antwort-Runde; Lerndialoge
Dauer der Gesamtmaßnahme	1 Tag, 10:00-16:00 Uhr
Organisatorische Hinweise	
Anrechenbare Bildungszeit	210 Minuten