

Themen	Inter Bedarfsanalyse Baugewerbe - Ermitteln Sie spielerisch den Bedarf Ihrer Kunden Zurich Chancen der Cyberversicherung und einfache digitale Vertriebsansätze Arag Rechtsschutz für Privat und Gewerbe Basler Basler Gold - die wohl beste Unfallversicherung aller Zeiten R&V Analysierung von Risikopotentialen innerhalb der Baubranche von der Planung bis zur Gebäudeübergabe Württembergische Mietkaution /1:1-Umdeckung im Bereich Transport und techn. Versicherungen VHV Forderungsausfall und Kautions Helvetia Versicherungslösungen für vermögende Haushalte aruna Mehrwertthemen aus dem Hause aruna
Datum	17.09.2019, 10:00-16:00 Uhr
Seminarort	Fichtelgebirgshof, Frankenring1, 95502 Himmelkron
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 Arag modernen Rechtsschutz kompetent beraten Basler Unfalltarif detailliert kennenlernen und zielgruppenadäquat anwenden R&V 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 <u>KFZ-Vergleichsrechner NAFL kennenlernen. Marketingunterstützung</u>
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? Arag Tarife und Verkaufsansätze Basler Tarifbedingungen, Zielgruppen, Beratungslösungen R&V Haftungsgrundlagen, Mögliche Deckungserweiterungen, Absicherungsmöglichkeiten, Klauselverdeutlichung (Besitzstands- und Mehrleistungsgarantie) Württembergische 1:1 Umdeckung Maschinenversicherung, neue Produkte in der Kautionsversicherung VHV Information über das Thema Forderungsausfallversicherung/ Kreditversicherung 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 Arag Karsten Unger, Key Account Manager Basler Ivo Fuhrmann, Maklerbetreuer Maklerdirektion Nord R&V Alexander Rathfelder; Maklerbetreuer Komposit Württembergische Ingo Wendlandt, Direktionsbeauftragter VHV André Vogel, Maklerbetreuer Helvetia Jens Hachmeister, Maklerbetreuer aruna Jens Steinkamp, 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