

Themen	VHV Forderungsausfall und Kautio Zurich Chancen der Cyberversicherung und einfache digitale Vertriebsansätze DMB Rechtsschutz für Privat und Gewerbetunden komplett beraten AXA Boxflex und aruna Rahmenvertrag WH-Konzept R&V Analysierung von Risikopotentialen innerhalb der Baubranche von der Planung bis zur Gebäudeübergabe Württembergische Mietkautio /1:1-Umdeckung im Bereich Transport und techn. Versicherungen SV Sachsen Vertriebsansätze Kompositversicherungen Helvetia Versicherungslösungen für vermögende Haushalte aruna Mehrwertthemen aus dem Hause aruna
Datum	21.08.2019, 10:00-16:00 Uhr
Seminarort	H+ Hotel Leipzig-Halle, Hansapl. 1, 06188 Landsberg
Zielgruppe	aruna-Vertriebspartner/innen, Leiterinnen und Leiter sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Maklerbüros
Seminarziele	VHV Information über das Thema Forderungsausfallversicherung/ Kreditversicherung 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 Gewerbetunden 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 Information über das Thema SV Sachsen Forderungsausfallversicherung/ Kreditversicherung Helvetia Vorstellung und Vertiefung von Produktmerkmalen aruna Erkennen von spezifischen Risiken und deren individuellen Absicherungsmöglichkeiten aruna KEZ-Vergleichsrechner NAEL kennenlernen, Marketingunterstützung
Inhalte	VHV Verkaufsansätze zur Forderungsausfallversicherung 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? Bausteine, Tarife, SB-Varianten; Serviceleistungen DMB Vermittlung der Besonderheiten der Produkte AXA Haftungsgrundlagen, Mögliche Deckungserweiterungen, Absicherungsmöglichkeiten, Klauselverdeutlichung (Besitzstands- und Mehrleistungsgarantie) R&V 1:1 Umdeckung Maschinenversicherung, neue Produkte in der Kautionsversicherung Württembergische Besonderheiten zu den vermittelten Deckungskonzepten SV Sachsen Abgrenzung zu klassischen Produkten, besondere Berücksichtigung von Wertsachen (u.a. Kunst, Schmuck, Sammlungen), Helvetia Werteermittlung aruna Jahresendgeschäft aktiv gestalten
Trainer*innen	VHV André Vogel, Maklerbetreuer 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 SV Sachsen Danny Wendlandt; Leiter Maklerdirektion; Harald Rauscher, stellvertr. Leiter Maklerdirektion; Volker Markgraf 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