

Themen	Allianz Produkt- und Prozessdarstellung zu den Themen P-Kraft, Kraft-Flotte und Cyber Zurich Chancen der Cyberversicherung und einfache digitale Vertriebsansätze DMB Rechtsschutz für Privat und Gewerbetunden Inter Bedarfsanalyse Baugewerbe - Ermitteln Sie spielerisch den Bedarf Ihrer Kunden Württembergische Deckungslücken in der Maschinenversicherung - Einführung der Kautionsversicherung InterRisk Die Unfallversicherung der InterRisk Helvetia Versicherungslösungen für vermögende Haushalte HDI Frisch ausgepackt: aruna Bau-Police aruna Mehrwertthemen aus dem Hause aruna
Datum	12.09.2019, 10:00-16:00 Uhr
Seminarort	Leonardo Hotel Airport-Ratingen (ehemals Holiday Inn), Broichhofstr. 3, 40880 Ratingen
Zielgruppe	aruna-Vertriebspartner/innen, Leiterinnen und Leiter sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Maklerbüros
Seminarziele	Allianz Vertriebliche Aktivierung der Makler für die neue Produktwelt Kraft-Flotte, P-Kraft und Cyber 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 Inter Bedarfsanalyse für entsprechende Zielgruppen 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 InterRisk Produktschulung Helvetia Erkennen von spezifischen Risiken und deren individuellen Absicherungsmöglichkeiten HDI aruna-Rahmenvertrag Bau kennenlernen und anwenden aruna KFZ-Vergleichsrechner NAFI kennenlernen, Marketingunterstützung
Inhalte	Allianz Produktinhalte, Fokussierung auf die Vergleiche 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 Inter Ermittlung des Versorgungsbedarfs, Erarbeitung einer bedarfsgerechten Zielgruppenberatung mit den modularen Bausteinen der Inter Betriebsinhaltsversicherung Württembergische 1:1 Umdeckung Maschinenversicherung, neue Produkte in der Kautionsversicherung InterRisk Produktmerkmale, Hilfeleistungen Rabattierungen Helvetia Information über das Thema Forderungsausfallversicherung/ Kreditversicherung HDI Abgrenzung zu klassischen Produkten, besondere Berücksichtigung von Wertsachen (u.a. Kunst, Schmuck, Sammlungen), Wertermittlung HDI spezielle Deckungsinhalte und vertriebliche Ansätze aruna Jahresendgeschäft aktiv gestalten
Trainer*innen	Allianz Vahidin Tulic, Key Account Manager Zurich Markus Witt, Zurich Broker Consultant DMB Antja Arlautzki, Vertriebsleiterin Inter Andreas Herber, Maklerreferent und Daniel Berg, Underwriter Komposit R&V Alexander Rathfelder, Maklerbetreuer Komposit Württembergische Ingo Wendlandt, Direktionsbeauftragter InterRisk Ralf Ebenhöch, Vertriebsbereichsleiter Nord-West Helvetia Jens Hachmeister, Maklerbetreuer aruna Adrian Waschke, 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