

Themen	Inter Bedarfsanalyse Baugewerbe - Ermitteln Sie spielerisch den Bedarf Ihrer Kunden Zurich Chancen der Cyberversicherung und einfache digitale Vertriebsansätze DMB Rechtsschutz für Privat und Gewerbekunden komplett beraten AXA Boxflex und aruna Rahmenvertrag WH-Konzept R&V Analyse von Risikopotentialen innerhalb der Baubranche von der Planung bis zur Gebäudeübergabe Württembergische Mietkaution /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	22.08.2019, 10:00-16:00 Uhr
Seminarort	Courtyard by Marriott Dresden, Stauffenbergallee 25A, 01099 Dresden
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 Gewerbekunden 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 Forderungsausfallversicherung/ Kreditversicherung SV Sachsen Vorstellung und Vertiefung von Produktmerkmalen 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? 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 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 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