

Themen	Allianz Kfz.-Privat und Kfz.-Flottengeschäft, Cyberversicherung Zurich Chancen der Cyberversicherung und einfache digitale Vertriebsansätze DMB Rechtsschutz für Privat und Gewerbetreibenden AXA Boxflex und aruna Rahmenvertrag WH-Konzept R&V Analyse von Risikopotentialen innerhalb der Baubranche von der Planung bis zur Gebäudeübergabe Württembergische Deckungslücken in der Maschinenversicherung - Einführung der Kautionsversicherung VHV Forderungsausfall und Kaution HDI Neues aus der Produktentwicklung für Ihren Geschäftserfolg aruna Mehrwertthemen aus dem Hause aruna
Datum	15.08.2019, 10:00-16:00 Uhr
Seminarort	Van der Valk Hotel, Eschenweg 18, 15827 Blankenfelde-Mahlow/ OT Dahlewitz
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 Gewerbetreibenden 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 HDI aruna-Rahmen-Vertrag Bau kennen lernen 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 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 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 AXA Stefan Stein, Key Account Manager R&V Alexander Rathfelder; Maklerbetreuer Komposit Württembergische Ingo Wendlandt, Direktionsbeauftragter VHV André Vogel, Maklerbetreuer HDI Ronald Seeber; Key-Account-Manager 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